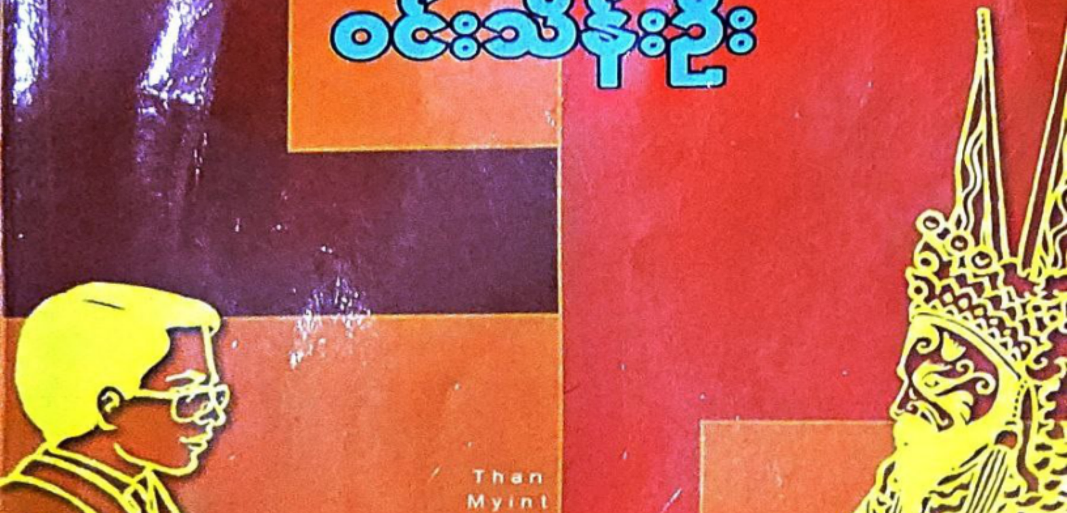
Future Publishing House

စီးပွားရေး စီမံခန့်ခွဲမှု နှင့် ဆွန်ငူး၏ စစ်ရေးပျူဟာ

ဝင်းသိန်းဦး



မာတိကာ

မြန်မာပြန်သူရဲ့ အမှာ

အခန်း ၁။ စစ်မြေပြင်နှင့် ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ရုံးခန်းများ (Battlefields and Boardrooms)

အခန်း ၂။ စစ်ပွဲမဆင်နွှဲမီ အခြေအနေ အကဲဖြတ်သုံးသပ်ခြင်း (Situation Appraisal)

အခန်း ၃။ ပန်းတိုင်များသတ်မှတ်ခြင်းနှင့် စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်း (Formulation of Goals and Choice of Battleground)

အခန်း ၄။ မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲချမှတ်ခြင်း (Formulation of Strategies)

အခန်း ၅။ မဟာဗျူဟာများကို တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း (Evaluation of Strategies)

အခန်း ၆။ မဟာဗျူဟာများကို အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း လူသားဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်း အချက် (Implementation of Strategies: The human factor)

အခန်း ၇။ မဟာဗျူဟာများကို အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း - လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက် (Implementation of Strategies: The operational factor)

အခန်း ၈။ မဟာဗျူဟာမြောက် ထိန်းချုပ်မှုများ (Strategic Controls)

အခန်း ၉။ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု အနုပညာ

(Art of Strategic Management and Thinking)

About Us

ကျွန်တော်တို့အဖွဲ့သည် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းက e-Books Reader အသုံးပြုသူများနှင့် Digital Devices တွေမှာ စာဖတ်သူများ အတွက် မြန်မာစာအုပ်များကို ဖတ်ရှုနိုင်စေရန် ကူညီပေးဖို့ ရည်ရွယ် ဖွဲ့စည်းထားသော အဖွဲ့ဖြစ်ပါသည်။

တိုးတက်လာသော နည်းပညာများအရ e-books Reader အသုံးပြုသူများလည်း များပြားလာပြီ ဖြစ်သော်လည်း နိုင်ငံတွင်းမှတော့ e-books Reader အသုံးပြုသူများ အတွက် မြန်မာစာအုပ် ဖတ်ရှုနိုင်ရန် အလွန် ခက်ခဲလျက်ရှိသည်။

ထို့ပြင်လက်ရှိမှာလည်း မြန်မာစာအုပ်များကို Digital နည်းဖြင့် ဖြန့်ဝေမှု လုံးဝ မရှိသလောက် ဖြစ်သည်။

ထိုအခက်ခဲများကိုကျနော်တို့တတ်နိုင်သည့်ဘက်မှကူညီပေးနိုင်ရန် ရည်ရွယ်ပြီး ပြုလုပ်ထားခြင်းဖြစ်ပါသည်။

မူပိုင်ခွင့်ချိုးဖေါက်ပြီးကိုယ်ကျိုးအတွက်လုံး၀(လုံး၀)အသုံးမပြုပါ။

အခကြေးငွေဖြင့် ရောင်းချခြင်း မပြုရ

အကယ်၍ ဤစာအုပ်အတွက် အဖိုးအခ တစ်စုံတစ်ရာ ပေးခဲ့ပြီး ရခဲ့သည် ရှိသော် ဂျင်းထည့်ခံရပြီ မှတ်ပါ။

WHISPER of WORDS

Subscribe Telegram Channel

https://t.me/TheBookR

"စာရေးဆရာများနှင့် စာပေထုတ်လုပ်ရေးများသို့ ပန်ကြားချက်"

စာပေထုတ်ဝေသူတို့နှင့် ဆရာ၊ ဆရာမများ အနေဖြင့် မြန်မာနိုင်ငံအတွင်းက e-Books Market အတွက်ကိုလည်း ဖြည့်ဆည်း ပေးနိုင်ရန် အကြံပြုလိုပါသည်။ eBooks Digital Marketဟာ မြန်မာနိုင်ငံမှာ ကြီးမားစွာ ရှိနေပါပြီ။

Digital Product ဖြစ်သည့်အတွက် ဆရာ၊ ဆရာမများ အတွက်လည်း ပိုမိုအကျိုးများပါသည်။

ကျွန်ုပ်တို့ ယခုကဲ့သို မူပိုင်ခွင့် ချိုးဖေါက်နေမှုများကိုလည်း လိုအပ်ချက်အရဟု နားလည်ခွင့်လွတ်ပေးပြီး စာချစ်သူ၊ စာဖတ်သူများ ဆီသို့ တစ်နည်းနည်းနှင့် ပို့ပေးနေသည်ဟု နားလည် ပေးကြပါရန် ပန်ကြားတောင်းဆိုအပ်ပါသည်။

"စာဖတ်သူများသို့ ပန်ကြားချက်"

စာဖတ်သူများသို့ ပန်ကြားလိုသည်မှာ eBook ဖတ်ပြီးလို့ "ကြိုက်နှစ်သက်တယ်" စာရေးသူများအား "အသိမှတ် ပြုသင့်တယ်" လို့ ယူဆပြီး ဖတ်ပြီးသွားလျှင်တောင် လက်လှမ်းမှီပါက မူရင်းစာအုပ်ကို ဝယ်ယူအားပေးကြပါ။

စာအုပ်များဝယ်ယူမှု မရှိလျှင် မိမိကြိုက်သော ဆရာ၊ ဆရာမတို့ နောက်ထပ် နောက်ထပ်သော ဖန်တီးမှုတို့ ပြုလုပ်ရန် ခက်ခဲပါလိမ့်မည်။ ထိုအခါ စာချစ်သူ၊ စာဖတ်သူများနှင့် မြန်မာနိုင်ငံ စာပေလောက အတွက် အနာဂတ် ကလေးငယ်များ အတွက် များစွာ နစ်နာကြပါလိမ့်မည်။

ကျွန်တော်တို့ အဖွဲ့သားများဆိုလျှင်လည်း (Ebook ရှိလျှင်) Ebook များ ကို အခိက ဖတ်ကြပါသည်။

ပြီးလျှင် စာရေးဆရာတို့အား "အသိမှတ်ပြုသောအားဖြင့်" တစ်ခုတည်းကို ရည်ရွယ်ပြီး စာအုပ် ဝယ်လိုက်တာတွေ များစွာရှိပါသည်။

ထို့ကြောင့် လက်လှမ်းမှီပါက မိမိကြိုက်နှစ်သက်သော ဆရာ၊ ဆရာမတို့၏ မူရင်းစာအုပ်များကို ဝယ်ယူအားပေးကြဖို့ တိုက်တွန်းပါသည်။

အခကြေးငွေဖြင့် ရောင်းချခြင်း မပြုရ

အကယ်၍ ဤစာအုပ်အတွက် အဖိုးအခ တစ်စုံတစ်ရာ ပေးခဲ့ပြီး ရခဲ့သည် ရှိသော် ဂျင်းထည့်ခံရပြီ မှတ်ပါ။

WHISPER of WORDS

Subscribe Telegram Channel

https://t.me/TheBookR

မြန်မာပြန်သူရဲ့ အမှာ

ယခုစာအုပ်ဟာ We Chow Hou, Lee Khai Sheang, Bambang Walujo Hidajat SUN TZU: War & Management (Application to Strategic Management and Thinking) ကို မြန်မာလိုဆီလျော်အောင် ပြန်ဆိုထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ “အမ်ဘီအေ’အစရှိတဲ့စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ အဆင့်မြင့် သင်တန်းတိုင်းမှာ “မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှု’ (Strategic Management) ကို အဓိကဘာသာရပ်တစ်ခုအဖြစ် သင်ကြားကြရပါတယ်။

မိမိဦးစီးခေါင်းဆောင်ပြုတဲ့ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ ရေရှည် အကျိုးစီးပွားအတွက် ဘယ်လိုမဟာဗျူဟာ နည်းဗျူဟာတွေချမှတ်ပြီး ဘယ်လို စီမံကိန်းတွေနဲ့ အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်သွားရမယ်ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ‘မဟာဗျူဟာမြောက် တွေးခေါ်ဆင်ခြင်တတ်မှု' (Strategic Thinking) ဟာ မန်နေဂျာတို့ရဲ့ ရာထူးတာဝန်အဆင့် မြင့်မားလာတာနဲ့အမျှ ပိုမိုပြီး ကျွမ်းကျင်လိမ္မာဖို့ လိုအပ်လာစမြဲဖြစ်ပါတယ်။

ယခုစာအုပ်မှာဘီစီ၄၀၀ခန့်က ပေါ်ထွန်းခဲ့တဲ့ တရုတ်စစ်ရေးပညာရှင်ကြီး ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာတွေကို မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုတဲ့ အဆင့်မြင့်စီမံခန့်ခွဲမှုပြုရာမှာ ဘယ်လိုမှီငြမ်းကိုးကား အသုံးချနိုင်တယ်ဆိုတာကို မဟာဗျူဟာရေးဆွဲ ချမှတ်မှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့် တစ်ဆင့်ချင်းအလိုက် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ရှင်းလင်းတင်ပြထားပါတယ်။ ဒါတင်မကဘဲ ဂျပန်တို့က သူတို့ထက် အဆများစွာ အင်အားကြီးမားသာလွန်တဲ့ အမေရိကန်နဲ့တကွ ဥရောပသားတွေကို ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး စစ်မြေပြင်မှာ အောင်နိုင်ဖို့အတွက် စစ်ရေးဗျူဟာတွေကို ဘယ်လို အကွက်ကျကျ အသုံးချသွားခဲ့တယ် ဆိုတာကိုလည်း ဥပမာ သာဓက သမိုင်းဖြစ်ရပ် မှန်တွေနဲ့အတူ ရှင်းလင်းဖော်ပြထားပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ယခုစာအုပ်ဟာ ဗဟုသုတပေးရုံ သက်သက်သာ မကဘဲ မဟာ ဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရပ်ကို လက်တွေ့ အသုံးချနေသူနဲ့ လေ့လာဆည်းပူး နေသူအားလုံး ဖတ်ရှုမှတ်သား အသိပညာပွားရမယ့် လက်စွဲစာအုပ် တစ်အုပ်ဖြစ်ပါ ကြောင်း အစီရင်ခံ တင်ပြလိုက်ရပါတယ်။

ဝင်းသိန်းဦး

အခန်း (၁) စစ်မြေပြင်နှင့် ဒါရိုက်တာအဖွဲ့ ရုံးခန်းများ
(စီအီးအို သို့မဟုတ် စီးပွားရေးစစ်မြေပြင်မှ သေနာပတိချုပ်)

Battlefields and boardrooms

မျက်မှောက်ခေတ်မှာ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းဟာ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းက စစ်တက္ကသိုလ်ကြီးတွေမှာမသင်မနေရ ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ် တစ်အုပ်အဖြစ် တည်ရှိနေပြီး စစ်ဘက်ဆိုင်ရာ အတွေးအခေါ်တို့အပေါ်မှာ ဩဇာလွှမ်းမိုးနေတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကတော့ အငြင်းပွားစရာ မရှိပါဘူး။

၁. ၁။ ဆွန်ဇူးမှသည် မော်စီတုံးဆီသို့

ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းဟာ ရှေးအကျဆုံး တရုတ်ဂန္ထဝင်စာပေလက်ရာတစ်ဆူအဖြစ် ကျော်ကြားခဲ့ပါတယ်။ တရုတ်ပြည်ပြင်ပမှာလည်း ကြည်ညို လေးစားမှုအခံရဆုံးနဲ့ အကျော်ကြားဆုံး စစ်ပညာပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် လူသိများလှပါတယ်။ ဒီကျမ်းရဲ့ မူလအစနဲ့ မူရင်းစာရေးဆရာ ဘယ်သူဘယ်ဝါ ဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုတော့ အငြင်းပွားနေရဆဲပါ။ သို့ပေမဲ့ တရုတ်ဒဿနပညာရှင်ကြီးနှစ်ဦးဖြစ်တဲ့ လောက်ဇူနဲ့ ကွန်ဖြူးရှပ်တို့ ဖွားမြင်ပြီးနောက် နှစ်ပေါင်း ၁၀၀ ခန့်အကြာ ဘီစီ ၄၀၀ မှ ၃၂၀ ဝန်းကျင်မှာ ပေါ်ပေါက်ခဲ့ဖွယ်ရှိတယ်လို့ စစ်သမိုင်းပညာရှင်တို့က တစ်ညီတစ်ညွတ်တည်း လက်ခံထားကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာ ကျမ်းဟာ ယခုအခါ နှစ်ပေါင်း (၂,၃၀၀) သက်တမ်း ရှိခဲ့ပါပြီ။

စစ်ရေးအတွေးအမြင်တို့အပေါ်မှာ ဩဇာညောင်းလှတဲ့ ဒီကျမ်းရဲ့ ထူးခြားအရေးပါလှပုံကတော့ အံ့မခန်းပဲလို့ ဆိုရမှာပါ။ ဥပမာ မျက်မှောက်ခေတ် စစ်ပညာစာပေနဲ့ အတွေးအခေါ်တို့သည်ပင်လျှင် ဒီကျမ်းလာအဆိုအမိန့်တွေကို ကိုးကားတီထွင်ကြံဆနေရဆဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာတွေကို စစ်ဘုရင်များကြီးစိုးရာ ပြည်နယ်တွေ ထွန်းကားခဲ့တဲ့ ခေတ်ကာလ (ဘီစီ ၄၅၃ မှ ၂၂၁ ဝန်းကျင်) မှာ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်အသုံးချခဲ့ကြပါတယ်။ တကယ်တော့တခြားနာမည်ကျော် တရုတ်ဂန္ထဝင်စစ်ကျမ်းတစ်ဆူဖြစ်တဲ့ 'ဘုရင့်နိုင်ငံတော်သုံးခု၏ နှစ်စဉ်မှတ်တမ်းများ' ဆိုတဲ့ စာအုပ်မှာပါရှိတဲ့ သေနင်္ဂဗျူဟာအတော်များများမှာလည်း ဆွန်ဇူးရဲ့ အဆိုအမိန့်တွေ ထင်ဟပ်ပေါ်လွင်လျက်ရှိတာကို တွေ့ ရပါတယ်။

တရုတ်ဧကရာဇ်ရဲ့ ကိုယ်လုပ်တော်မောင်းမမိဿံတွေကို စစ်ရေးပြလေ့ကျင့်ပေးခဲ့ပုံ ဒဏ္ဍာရီတစ်ခုက ဆွန်ဇူးရဲ့ ထူးချွန်ထက်မြက်မှုနဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် ရှိမှုတို့ကို သရုပ်ဖော်ပြသနေပါတယ်။ ဝူဧကရာဇ် 'ဟိုလူ'က ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေး ဗျူဟာကျမ်းကို ဖတ်ရှုပြီးတဲ့နောက် ဒီကျမ်းလာအဆိုအမိန့်တွေဟာ သူ့ရဲ့ ကိုယ်လုပ်တော်မိန်းမပျိုလေးတွေကို စစ်ရေးပြလေ့ကျင့်ရာမှာ အသုံးကျ-မကျ လက်တွေ့ပြဖို့ ဆွန်ဇူးကို တောင်းဆိုခဲ့ပါတယ်။ ဒီတော့ ဆွန်ဇူးက သူ့ကို ဘုရင်ချစ်ခင် နှစ်သက်မှုအရှိဆုံး မိန်းမပျိုလေးနှစ်ဦးအပါအဝင် ကိုယ်လုပ်တော် ၁၈၀ နဲ့အတူ သူတို့အပေါ် စီရင်ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့် အချုပ်အခြာအာဏာကုန် လွှဲပြောင်းပေးအပ်ဖို့ တောင်းဆိုခဲ့ပါတယ်။ သူ့တောင်းဆိုချက်အတိုင်း ရလာတဲ့အခါ ကိုယ်လုပ်တော်တွေကို အုပ်စုနှစ်စု ခွဲလိုက်ပါတယ်။ ဘုရင့်အချစ်ဆုံး ကိုယ်လုပ်တော်နှစ်ဦးကို အုပ်စုနှစ်စုရဲ့ ဦးစီးခေါင်းဆောင်တွေအဖြစ် ခန့်အပ်လိုက်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူက အချက်ပြစည်ကို ဘယ်လို တီးခတ်လိုက်ရင် ဘယ်လို စစ်ရေးပြလှုပ်ရှားကြရမယ် ဆိုတာကို အဲဒီအမျိုး သမီးတွေကို အသေးစိတ်ရှင်းလင်း သင်ကြားပေးခဲ့ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက ဒီကိစ္စအပေါ်

သူဘယ်လောက် အလေးအနက်ထားတယ်ဆိုတာ (အမိန့်မနာခံရင် ပြင်းထန်စွာ အရေးယူမယ်ဆိုတာ) သိသာစေဖို့ သူတို့အနီးအနားမှာ လူသတ်လက်နက် အပြည့် အစုံနဲ့ လက်မရွံ့ ပါးကွက် အာဏာသားတွေကို အသင့်အနေအထားနဲ့ ရှိနေစေခဲ့ ပါတယ်။ အဲဒီနောက် ဆွန်ဇူးက သူပြောထားတဲ့အတိုင်း အချက်ပြစည်ကို စတင် တီးခတ်လိုက်တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကိုယ်လုပ်တော် မိန်းမပျိုလေးတွေဟာ သူသင်ကြားထား သလို မလုပ်တဲ့အပြင် တခစ်ခစ်ရယ်သူကရယ်၊ ဟားသူကဟားနဲ့ အမိန့်ကို ဘယ်သူမှ မနာခံခဲ့ကြပါဘူး။ ဆွန်ဇူးက "မိန်းမပျိုလေးတွေ ယခုလို အမိန့်ညွှန်ကြားချက်အတိုင်း မနာခံခြင်းဟာ စစ်သေနာပတိရဲ့ အမိန့်ညွှန်ကြားချက် မပြတ်သားမှုနဲ့ အသေးစိတ် ရှင်းပြမှု မရှိခဲ့တာကြောင့်ဖြစ်တယ်" လို့ဆိုပြီး အချက်ပြစည်ကို ဘယ်လို တီးခတ် လိုက်ရင် မိန်းမပျိုလေးတွေအနေနဲ့ ဘယ်လို လှုပ်ရှားရမယ်ဆိုတာကို နောက်ထပ် တစ်ခါ အသေးစိတ်ရှင်းပြပြန်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးဟာ မိန်းမပျိုလေးတွေကို ပြန်ခေါ် စုစည်းလိုက်ပြီး သူညွှန်ပြထားတဲ့အတိုင်း သတိပြုလိုက်နာ လှုပ်ရှားကြဖို့ အချက်ပြ စည်ကို တီးခတ်လိုက်ပြန်ပါတယ်။ ဒီတစ်ခါမှာလည်း မိန်းမပျိုလေးတွေဟာ သူ့အမိန့် ကို မနာခံဘဲ တစ်ခစ်ခစ်ရယ်သူကရယ် ဟားသူကဟား လုပ်ကြပြန်ပါတယ်။

ဒီတစ်ကြိမ်မှာတော့ ဆွန်ဇူးက "သေနာပတိချုပ်က သူ့အမိန့်ကို နားလည်အောင် ရှင်းလင်းပြောဆိုပြီးတဲ့နောက် ထပ်မံအမိန့်ပေးသည့်တိုင်အောင် ရဲမက်တွေ နာခံမှုမရှိခဲ့ဘူးဆိုရင် အဲဒါဟာ သေနာပတိချုပ်ရဲ့ အပြစ်မဟုတ်ဘဲ စစ်မြေပြင်မှ ကြီးကြပ်သူစစ်ကဲတို့ရဲ့ အပြစ်သာဖြစ်တယ်" လို့ ပြောလိုက်ပါတယ်။ ယခုကိစ္စမှာ ဧကရာဇ်ရဲ့ အချစ်ဆုံး ကိုယ်လုပ်တော်လေးနှစ်ဦးက အုပ်စုနှစ်စုရဲ့ အကြီးအကဲ ဖြစ်နေလေတော့ သူတို့ဟာ စစ်မြေပြင်မှကြီးကြပ်သူ စစ်ကဲတွေအဖြစ် တာဝန် ရှိကြောင်းပြောပါတယ်။ တစ်ဆက်တည်းမှာပဲ အဲဒီ ကိုယ်လုပ်တော်နှစ်ဦးကို အပြစ်ပေးတဲ့အနေနဲ့ "ခေါင်းဖြတ်သတ်စေ" လို့ အမိန့်ချမှတ်လိုက်ပါတော့တယ်။ ဒီအမိန့်ကို ဧကရာဇ်ကြီး ကြားသိသွားတဲ့အခါ သူ့အချစ်ဆုံးကိုယ်လုပ်တော် မိန်းမချောလေး နှစ်ဦးရဲ့အသက်ကို ချမ်းသာပေးဖို့ ဆွန်ဇူးထံ ပန်ကြားရှာပါတယ်။ ဧကရာဇ်ရဲ့ ပန်ကြားချက်ကို ဆွန်ဇူးက ငြင်းပယ်လိုက်ရုံသာမက "စစ်တပ်ရဲ့ အကြီးအကဲ သေနာ ပတိချုပ်အဖြစ် ခန့်အပ်ခြင်းခံရသူဟာ သူ့စစ်တပ်နဲ့ ပတ်သက်လို့ ဘယ်အာဏာပိုင် ပုဂ္ဂိုလ်ရဲ့အမိန့်ကိုမှ နာခံစရာမလိုတော့ဘူး" လို့ တုံ့ပြန်ပြောဆိုလိုက်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဧကရာဇ်ရဲ့ကိုယ်လုပ်တော် မိန်းမချောနှစ်ဦးအပေါ် ချမှတ်ထားတဲ့ သေဒဏ် အမိန့်ကို အတည်ပြုစေလိုက်ခြင်းအားဖြင့် ကျန်ရှိတဲ့ ကိုယ်လုပ်တော်တွေအတွက် မှတ်သားလောက်စရာ စံနမူနာ ဖြစ်သွားစေခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက် တခြား ကိုယ်လုပ်တော်နှစ်ဦးကို အုပ်စုနှစ်စုရဲ့ ခေါင်းဆောင် တွေအဖြစ် အစားထိုးခန့်အပ် လိုက်ပြီး အချက်ပြစည်ကို တီးခတ်လိုက်ပြန်ပါတယ်။ အချက်ပြစည် တီးခတ်သံ ပေါ်ထွက်လာတာနဲ့ မိန်းမပျိုလေးတွေဟာ ဆွန်ဇူး သင်ပြထားတဲ့အတိုင်း

ဘယ်လှည့်၊ ညာလှည့်၊ ရှေ့ကြည့်၊ သတိ၊ ဒူးထောက်၊ ပြန်ထစသည်ဖြင့် တစ်သဝေမတိမ်း လိုက်နာ လှုပ်ရှားကြပါတော့တယ်။ မိန်းမပျိုလေးတွေအားလုံး တိတ်ဆိတ်ငြိမ်သက်စွာ အမိန့်ကို နာခံလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဘယ်သူမှ အသံမထွက်ဝံ့ကြတော့ပါဘူး။

မျက်မှောက်ခေတ်မှာ ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းဟာ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းက စစ်တက္ကသိုလ်ကြီးတွေမှာ မသင်မနေရ ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် တည်ရှိနေပြီး စစ်ဘက်ဆိုင်ရာ အတွေးအခေါ်တို့အပေါ်မှာ ဩဇာလွှမ်းမိုးနေတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကတော့ အငြင်းပွားစရာ မရှိပါဘူး။ "သင့်ရန်သူအကြောင်းကို သင်သိပါစေ၊ သင်၏ အကြောင်းကိုလည်း သင်သိပါစေ၊ တိုက်ပွဲတစ်ရာရှိလျှင် အောင်ပွဲတစ်ရာရပါလိမ့်မည်" ဆိုတဲ့ မော်စီတုံးရဲ့စကားဟာ တကယ်တော့ အောက်ဖော်ပြပါ ဆွန်ဇူးရဲ့ အဆို အမိန့်တွေထဲက တစ်စိတ်တစ်ဒေသကို ကောက်နုတ် ကိုးကားထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

> "မိမိအကြောင်းနှင့် ရန်သူ့အကြောင်းကို ကောင်းစွာသိသော သူသည် စစ်ပွဲတိုင်းတွင် အောင်မြင်ရန် သေချာပေသည်။"
>
> "မိမိအကြောင်းကိုသာသိပြီး ရန်သူ့အကြောင်းကို မသိသော သူသည် အောင်နိုင်ရန် အခွင့်အရေးရှိသူဖြစ်သည်။"
>
> "မိမိအကြောင်းကိုလည်းမသိ၊ ရန်သူ့အကြောင်းကိုလည်း မသိသော သူသည်ကား စစ်ပွဲတိုင်းတွင် ရှုံးနိမ့်ရန် သေချာလှပေသည်။"
>
> "သင့်ရန်သူအကြောင်းကို သိအောင်လုပ်ပါ၊ သင့်အကြောင်းကို သင်သိအောင်လုပ်ပါ၊ သင့်အောင်မြင်မှုကို မခြိမ်းခြောက်နိုင်ပါ။"
>
> "ရေမြေအနေအထားကို သိအောင်လုပ်ပါ၊ ရာသီဥတုအခြေ အနေကို သိအောင်လုပ်ပါ၊ ပြီးပြည့်စုံသော အောင်မြင်မှုကို ရပါလိမ့်မည်။"

၁.၂။ ဂျပန်စစ်ရေးအတွေးအခေါ်နဲ့ ဆွန်ဇူး

ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ပညာရေးဗျူဟာကျမ်းဟာ ဂျပန်တို့ရဲ့ စစ်ရေးအတွေးအခေါ် အပေါ်မှာလည်း ဩဇာညောင်းတာကို တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီကျမ်းဟာ ဂျပန်ပြည်ကို အေဒီ ၇၁၆ - ၇၃၅ ဝန်းကျင်မှာ စတင်ရောက်ရှိလာခဲ့ပါတယ်။ ပထမဦးဆုံး အနောက်တိုင်းဘာသာနဲ့ ပြန်ဆိုချက်ကတော့ အဲဒီနောက် နှစ်ပေါင်းတစ်ထောင် လောက်ကြာညောင်းတဲ့အထိ မပေါ်ပေါက်သေးပါဘူး။ အင်္ဂလိပ်ဘာသာပြန်မှု အနေနဲ့ ၁၉၀၅ ခုနှစ် တိုင်အောင် မပေါ်ပေါက်သေးပေမဲ့ ပထမဦးဆုံး အနောက်တိုင်း ဘာသာပြန်မှုအဖြစ် ပြင်သစ်ဘာသာနဲ့ ၁၇၇၂ ခုနှစ် ဝန်းကျင်မှာ ထုတ်ဝေခဲ့ပါတယ်။ အင်္ဂလိပ်ဘာသာပြန်မှုကိုတော့ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ လာရောက်ပညာသင်ယူနေတဲ့ ဗြိတိသျှတပ်မတော်က ကပ္ပတိန်အီး-အက်ဖ်ကယ်ထရော့က ပြန်ဆိုခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ မျက်မှောက်ခေတ်မှာတော့ ရုရှား၊ ဂျာမန်စတဲ့ တခြားဘာသာတွေနဲ့ ပြန်ဆိုထားတဲ့စာအုပ်တွေ ထွက်ပေါ်နေပါပြီ။ ဒါပေမဲ့ ဘာသာပြန်မှုအများစုက ဂျပန်ဘာသာနဲ့သာဖြစ်ပြီး (၁၃) မျိုးထက်မက ရှိနေပါပြီ။

စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက (၁၆) ရာစုထက် စောတဲ့ကာလတွေ ကတည်းက ဆွန်ဇူးရဲ့ ဒဿနတွေကို ဂျပန်တို့က စစ်မြေပြင်မှာအောင်မြင်စွာ အသုံးချနိုင်ခဲ့တာပါပဲ။ အဲဒီခေတ်က ကျော်ကြားတဲ့စစ်သူကြီးလေးဦးထဲက တစ်ဦး ဖြစ်တဲ့ တာကေဒါရှင်ဂျင်က သူ့ရဲ့တိုက်ပွဲဝင် တံခွန်အလံမှာ အောက်ဖော်ပြပါစာပိုဒ် တွေကို ရေးထိုးထားလေ့ရှိပါတယ်။

> "လေလို မြန်စွာလှုပ်ရှား . .
>
> တောအုပ်ကြီးအလား တည်ငြိမ် . .
>
> မီးလျှံလို ဝါးမြိုဖျက်ဆီး ...
>
> တောင်ကြီးပမာ ခိုင်စွာရပ်"

ဂျပန်စစ်သူကြီးရဲ့စာပိုဒ်တွေဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ပညာကျမ်းလာ စစ်ဗျူဟာ ခင်းကျင်းမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမှုတွေဖြစ်တဲ့ အောက်ပါအဆိုအမိန့်တွေနဲ့ အတော်လေး တူညီနေတာကိုတွေ့ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

> "လှုပ်ရှားပြီဆိုရင် လေလိုမြန်ပါစေ။ အနှေးချီတဲ့အခါ
> တောအုပ်ပမာတည်ငြိမ်ခံ့ငြားပါစေ။ စီးနင်းတိုက်ခိုက်တဲ့အခါ
> မီးလိုခက်ထန်ပါစေ။ ခုခံကာကွယ်ရတဲ့အခါ တောင်ကြီးတွေလို
> တောင့်တင်းခိုင်မာပါစေ။ တပ်ဖျောက်တဲ့အခါ အမှောင်ထုလို
> ပျောက်ကွယ်နေပါစေ။ တိုက်ခိုက်ပြီဆိုမှဖြင့် ဝရဇိန်လက်နက်
> မိုးကြိုးစက်လို ခြောက်ချား သွားပါစေ။"

ဂျပန်စစ်ပညာဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်းအတော်များများဟာလည်း ဆွန်ဇူးရဲ့ ဩဇာရိပ်က မလွတ်ကင်းနိုင်ကြပါဘူး။ ဥပမာ အေဒီ ၁၆၄၅ ခုနှစ် ဝန်းကျင်က ပေါ်ထွက်ခဲ့တဲ့ The Book of Five Rings ဆိုတဲ့ ဂျပန်စစ်ပညာ ဂန္ထဝင် ကျမ်းစာပါ အချက်အလက်တွေဟာ မြေ၊ ရေ၊ မီး၊ လေနဲ့ အာကာသ အပါအဝင် ဆွန်ဇူးရဲ့ရေးသားချက်တွေနဲ့ အတော်လေးတူနေတာကို တွေ့ကြရပါတယ်။ ခေတ်သစ် စစ်ရေးစစ်ရာမှာ ဆွန်ဇူးရဲ့ရေးသားချက်တွေဟာ ဂျပန်တို့ရဲ့ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာနဲ့ အပြုအမူတွေအပေါ် ဩဇာသက်ရောက်မှု ရှိတယ်ဆိုတာ သိသာ ထင်ရှားလှပါတယ်။ ဥပမာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်တုန်းက “အမေရိကန်တို့ရဲ့ ပုလဲဆိပ်ကမ်းဟာ ဘယ်သောအခါမှ တိုက်ခိုက်ခြင်းခံရမှာ မဟုတ်ပါဘူး” လို့ ဂျပန်တို့ က ထုတ်ဖော်ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

တကယ်တော့ အဲဒီအချိန်မှာ ဂျပန်တို့ဟာ ပုလဲ ဆိပ်ကမ်းကို ဖုံးကြဲတိုက်ခိုက်ဖို့ ဦးတည်ပြင်ဆင်နေကြပါပြီ။ ဂျပန်တွေ လာတိုက်တဲ့ အခါမှာတော့ အမေရိကန်တို့ဟာ လုံးဝဥဿုံ အကာကွယ်မဲ့စွာ မရှုမလှခံခဲ့ကြရ အထိအခိုက်အဆုံးအရှုံးလည်း များပြားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီတုန်းက ဂျပန်တို့ရဲ့ ဖြောင်ကျကျ မုသားပြောဆိုခဲ့မှုအပေါ်မှာ လူအတော်များများက ယနေ့ထက်တိုင် မယုံကြည်နိုင်အောင် ဖြစ်ခဲ့ကြရပါတယ်။ တကယ်တော့ ဂျပန်တို့ဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းထဲက ‘လှည့်စားခြင်း’ ဆိုတဲ့ အခြေခံမှုကို လက်တွေ့ ကျင့်သုံးခဲ့ ခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ တခြားဥပမာတစ်ခုကတော့ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းက စင်ကာပူကို ဂျပန်တို့က ပင်လယ်ရေကြောင်းကနေ လာရောက်တိုက်ခိုက်လိမ့် မယ်လို့ ဗြိတိသျှတပ်မတော်က မျှော်လင့်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့ရဲ့အမြောက်တွေကို ပင်လယ်ဘက်ဆီ ဦးတည်ပြောင်းလှည့်ထားခဲ့ကြပါတယ်။ ကြောင်းကျိုးကျကျ စဉ်းစားဆင်ခြင်ကြည့်မယ်ဆိုရင်လည်း ဂျပန်တို့ဟာ စင်ကာပူကို ပင်လယ်ရေကြောင်း ကနေ လာရောက်စီးနင်းတိုက်ခိုက်မှသာ ထိရောက်အောင်မြင်မှာ ဖြစ်ပါ တယ်။ သို့ပေမဲ့ လက်တွေ့မှာ ဂျပန်တပ်မတော်ဟာ ဗြိတိသျှတို့ လုံးဝမျှော်လင့်မထားတဲ့ မလေးယား ကျွန်းဆွယ်ဘက်ဆီကတစ်ဆင့် ကြည်းကြောင်းနဲ့ချီတက် ဝင်ရောက်လာပြီး အလစ် အငိုက်ယူ စီးနင် တိုက်ခိုက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါဟာလည်း ဆွန်ဇူးရဲ့ “အလစ်အငိုက် ရယူခြင်း’ ဆိုတဲ့ စစ်ပညာအခြေခံမှုကို လက်တွေ့ အသုံးချခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။

၁. ၃။ ဂျပန်တို့က စီးပွားရေးအလေ့အထများကို စစ်ရေးဆန်စွာ ကျင့်သုံးခဲ့ခြင်း

ဂျပန်တို့ရဲ့ စစ်ရေးအတွေးအခေါ်နဲ့ မဟာဗျူဟာများဟာ သူတို့ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ အလေ့အထတွေအပေါ် ထူးထူးကဲကဲ မယုံကြည်နိုင်စရာကောင်းလောက်အောင် သြဇာလွှမ်းမိုးခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာပြရမယ်ဆိုရင် ဂျပန်စတိုင်စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာကို လေ့လာသင်ယူဖို့ အရှုံးအမူးအဖြစ်ဆုံး ကာလတွေဖြစ်တဲ့ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန် နှစ်များနဲ့ ၁၉၈၀ ပြည့် အစောပိုင်းကာလတွေမှာ ဂျပန်တို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက်တွေးခေါ်မြော်မြင်မှု အလေ့အထတို့အပေါ် သြဇာညောင်းလှတဲ့ ဂျပန်ဆာမူရိုင်း တဲ့ မီယာမိုတိုမူဆာရှိ ရေးသားတဲ့ The Book of Five Rings စာအုပ်ကို လက်စွဲပြုခဲ့ကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီစာအုပ်ဟာ ဂျပန်အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟိုင်း 'မဖတ်မနေရစာအုပ်" တစ်အုပ်အဖြစ်နဲ့လည်း ဂုဏ်သတင်းကျော်စောခဲ့ပါတယ်။

သူ့ရဲ့အင်္ဂလိပ်ဘာသာပြန်စာအုပ်ဟာလည်း ရောင်းရအစုံဆုံး ဘက်ဆဲလား ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစာအုပ်မှာပါရှိတဲ့ အချက်အလက် အတော်များများဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းထဲက တုပကူးယူဖော်ပြထားခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်စစ်ပညာ ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်တို့မှအပ ဂျပန်အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တိုင်း ဖတ်သင့်တယ်လို့ ရည်ညွှန်းခံရတဲ့ တရုတ်ဂန္ထဝင်စာအုပ်သုံးအုပ်လည်း ရှိပါသေးတယ်။ အဲဒီ စာအုပ်သုံးအုပ်စာရင်းရဲ့ထိပ်ဆုံးမှာ 'ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာ' က ရှိနေပြီး၊ "ဘုရင့်နိုင်ငံတော်သုံးခု အရေးတော်ပုံမှတ်တမ်း' (သေနင်္ဂဗျူဟာနဲ့ စပ်လျဉ်းပြီး ထင်ပေါ်ကျော်ကြားတဲ့ တခြားဂန္ထဝင်စစ်ပညာစာအုပ်) နဲ့ 'အနောက်သို့ခရီးသွားခြင်း' (မျောက်မင်းဝူခုန်းအကြောင်း ဂန္ထဝင်ဒဏ္ဍာရီမှတ်တမ်း) တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းအမျိုးမျိုးကြောင့် မဖတ်ဖြစ်ကြပေမဲ့ ဂျပန်စီအီးအိုတို့ ဖတ်ရှု သင့်တဲ့ စိတ်ဝင်စားစရာ တခြားတရုတ်ဂန္ထဝင်စာအုပ်တစ်အုပ် ရှိပါသေးတယ်။ အဲဒီစာအုပ်ကတော့ "ရေပြင်နယ်နိမိတ်' လို့ အကိုင်အမည်ရပြီး စစ်ပွဲများအောင်နိုင်ဖို့ မဟာဗျူဟာမျိုးစုံကို ဘယ်နည်းဘယ်ပုံ အသုံးချရမယ်ဆိုတာကို သရုပ်ဖော်ရေးသားထားပါတယ်။ အဲဒီစာအုပ်မှာ အခြေတကျတိုင်းပြည်ထူထောင်မှုကို ဆန့်ကျင်တဲ့ ပုန်ကန်သူ လူကောင်းတွေအကြောင်း သရုပ်ဖော်ရေးသားထားပါတယ်။ (အနောက်တိုင်းစာပေက တောပုန်းကြီး ရော်ဘင်ဟုဒ်သဘောမျိုးပါ) ဒီစာအုပ်ပါ ပုန်ကန်သူတွေဟာ ရိုးသားဖြောင့်မတ်ကြပေမဲ့ အခြေတကျတိုင်းပြည်ထူထောင်မှုကို ဆန့်ကျင်တာကြောင့် ဂျပန်မန်နေဂျာတို့ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ တန်ဖိုးထားမှုစနစ်နဲ့ မကိုက်ညီလှပါဘူး။ တရုတ်ဂန္ထဝင်စာပေနဲ့ ယဉ်ပါးသူတွေကတော့ "အနောက်သို့ ခရီးသွားခြင်း' စာအုပ်ထဲက မျောက်ဘုရင်ဝူခုန်းကိုလည်း ပုန်ကန်တတ်သူတစ်ဦးအဖြစ် ငြင်းပယ်က ကောင်း ငြင်းပ မယ်။ သို့ပေမဲ့ ဒီနေရာမှာ ကြီးမားတဲ့ ကွာခြားချက်တစ်ခု

ရှိနေပါတယ်။ အဲဒါကတော့ မျောက်ဘုရင်ဝူခုန်းဟာ ရေပြင်နယ်နိမိတ်” စာအုပ်မှာ ပါရှိတဲ့ သူပုန်တွေနဲ့မတူဘဲ ထိန်းချုပ်မှုတစ်ခုအောက်မှာ ရှိနေခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မျောက်ဘုရင်က အမိန့်မနာခံတဲ့အခါမှာ သူ့ဆရာသခင် ဗုဒ္ဓဘာသာဘုန်းတော်ကြီး ဂါထာမန္တာန်တွေ ရွတ်ဖတ်သရဇ္ဈာယ်ခြင်းအားဖြင့် မျောက်ဘုရင်ခမျာ မခံမရပ်နိုင်အောင် နာကျင်ကိုက်ခဲမှုဝေဒနာ ခံစားရပါတယ်။ ဒီလိုနည်းနဲ့ မျောက်ဘုရင်ကို သူ့ဆရာသခင် လက်မခံနိုင်တဲ့အပြုအမူမျိုး မကျူးလွန်မိအောင် တင်ကြိုကာကွယ်မှု ပြုထားပါတယ်။

စစ်ရေးဆန်ဆန်လုပ်ကိုင်မှု အလေ့အထက ဂျပန်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးဆောင်ရွက်ချက်တွေအပေါ် ဩဇာလွှမ်းမိုးမှု ရှိလိုက်ပုံကတော့ ဂျပန်စီးပွားရေးသမားတွေဟာ စစ်ပညာစာအုပ်တွေကို လေ့လာဖတ်ရှုရုံတင်မကပါဘူး။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေကလည်း သူတို့ရဲ့ အလုပ်သမားနဲ့ မန်နေဂျာတွေကို ‘နှစ်စဉ်’ သို့မဟုတ် ‘ပုံမှန်’ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ စခန်းသွင်းလေ့ကျင့်ရေးအစီအစဉ်တွေမှာ ပါဝင်တက်ရောက်စေခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစခန်းသွင်းလေ့ကျင့်မှု အစီအစဉ်တွေဟာ စစ်သင်တန်းဆန်လှတဲ့အပြင် သမထကျင့်စဉ်တွေ၊ တပ်စုလိုက်လေ့ကျင့်ခန်းတွေ၊ အခက်အခဲမျိုးစုံကြားမှာ ဘဝရှင်သန်ရပ်တည်ရေးဆိုင်ရာ လက်တွေ့ လေ့ကျင့်ခန်းတွေကိုပါ လုပ်ကြရပါတယ်။ အဲဒီလေ့ကျင့်ခန်းတွေဟာ အလွန်တရာ ပြင်းထန်ခက်ခဲလွန်းတာကြောင့် ဒဏ်မခံနိုင်သူတချို့ နှုတ်ထွက်သွားကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီစခန်းသွင်း လေ့ကျင့်ခန်းတွေက အောင်မြင်ပြီးမြောက်လာသူများဟာ ဒေါင်ဒေါင်မြည် စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝတဲ့ မန်နေဂျာတွေ၊ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်နိုင်စွမ်းရှိသူတွေနဲ့ အလားအလာကောင်းတဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးမှူးတွေ ဖြစ်လာကြပါတယ်။

ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးဈေးကွက်ကို ဂျပန်တို့ အနိုင်ယူသိမ်းပိုက်ခဲ့တဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကို လေ့လာသုံးသပ်ကြည့်တဲ့အခါမှာ သူတို့ဟာ စီးပွားရေးကို စစ်တိုက်သလို သဘောထားပြီး စစ်ရေးမဟာဗျူဟာတွေ ရေးဆွဲချမှတ်ကျင့်သုံးလုပ်ဆောင်ခဲ့တယ်ဆိုတာ ထင်ရှားလှပါတယ်။ သူတို့လုပ်ကိုင်ပုံဟာ လက်နက်အပြည့်အစုံတပ်ဆင်ထားတဲ့ တပ်မတော်ကြီးတစ်ခုရဲ့ စစ်ဆင်ရေးနဲ့ အလားသဏ္ဌာန်တူလှပါတယ်။ ဒီအကြောင်းကို ဈေးကွက်စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာဂုရုကြီး ဖိလစ်ကော့တလာက သူ့ရဲ့ ‘ယှဉ်ပြိုင်မှုအသစ်’ အမည်ရှိစာအုပ် (၁၉၈၅) မှာ ရေးသားတင်ပြခဲ့ပါတယ်။ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးဈေးကွက်ထဲကို ဂျပန်တို့ဝင်ရောက်လာပုံနဲ့ အနိုင်ယူ သိမ်းပိုက်ကြပုံတွေဟာ စစ်ဆင်ရေးဆန်ရုံသာမက ဆွန်ဇူးရေးသားခဲ့တဲ့ စစ်မဟာ ဗျူဟာတွေနဲ့ အလွန်တူညီလှတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ပညာဟာ ကမ္ဘာပေါ်မှာ ဂျပန်တို့စီးပွားရေး အောင်မြင်မှုရရှိရေးအတွက် အသိဉာဏ်ပွင့်လင်းမှု အတော်များများ ရရှိစေခဲ့ပါတယ်။ လူမျိုးခြားတို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို အတုယူပြီး မူလထက်ပိုကောင်းအောင် တိုးမြှင့်တီထွင်

ဖန်တီးတတ်ခြင်းဟာလည်း ဂျပန်တို့ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ရိုးရာဓလေ့စရိုက် အစွမ်းအစတစ်ခုပဲလို့ ဆိုရမှာပါ။

အဲဒီ ဓလေ့စရိုက်အတိုင်း ဂျပန်တို့ဟာ တရုတ်ပညာရှင်ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ပညာကို သူတို့ အတွက် အသုံးတည့်အောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့သလို တခြားကိစ္စတွေမှာလည်း အလားတူ လုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့တာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ယခုအခါမှာ "ဂို" လို့ အမည်ရတဲ့ ကျားကစားနည်းတစ်မျိုးဟာ ဂျပန်တို့ကျေးဇူးကြောင့် နိုင်ငံတကာမှာ လူသိများ ရေးပန်းစားနေပါတယ်။ အနောက်တိုင်းသား အတော်များများက အဲဒီကစားနည်းဟာ ဂျပန်တို့တီထွင်ခဲ့တဲ့ ဂျပန်ရိုးရာကစားနည်းတစ်ခုလို့သာ ယုံကြည်ဖွယ်ရှိပါတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒီကစားနည်းဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း ၁၅၀၀ ကျော်ကာလက တရုတ်ပြည်မှာ စတင်ပေါ်ပေါက်ခဲ့တဲ့ တရုတ်ရိုးရာ ကျားကစားနည်းတစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်တစ်ခုကတော့ သစ်ပင်အကြီးမျိုးတွေကို အပင်ပုလေးတွေ ဖြစ်အောင်လုပ်ယူပြီး ပန်းအိုးနဲ့စိုက်တဲ့ 'ဘွန်ဆိုင်း' (ခေါ်) အရှေ့တိုင်းစိုက်ပျိုးရေး နည်းပညာ တစ်မျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီနည်းကို ဂျပန်တို့ရဲ့ ရိုးရာနည်းပညာ အဖြစ်နဲ့သာ လူသိများပါတယ်။ 'ဘွန်ဆိုင်း' ဆိုတဲ့ဝေါဟာရရဲ့ အဓိပ္ပာယ်က အိုး တိမ်တိမ်လေးထဲမှာ သစ်ပင်စိုက်ခြင်းပါပဲ။ သို့ပေမဲ့ အဲဒီအတတ်ပညာဟာ အေဒီ ရှစ်ရာစုကတည်းက တရုတ်ပြည်မှာ စတင်ပေါ်ပေါက်ခဲ့ပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် စိုက်ပျိုးခဲ့တယ်ဆိုတဲ့ အထောက်အထားတွေ တွေ့ရှိရပါတယ်။ အဲဒီပညာရပ်ကို ဂျပန်တို့က လက်ဆင့်ကမ်းရယူပြီး ကောင်းသည်ထက်ကောင်းအောင် လုပ်ဆောင် လာခဲ့လိုက်တာ နှစ်ပေါင်းလေး,ငါးရာအကြာမှာ အများကြီးတိုးတက်ပြောင်းလဲ သွားပြီး ဂျပန်တို့ရဲ့ မူပိုင်ပညာရပ်သဖွယ် ဖြစ်လာခဲ့ပါတော့တယ်။ ဂျပန်တို့ကြောင့် 'ဘွန်းဆိုင်း' ပညာရပ်ဟာ ဥရောပ၊ အမေရိကနဲ့ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းကို ပျံ့နှံ့ ့ခဲ့ရခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ရှေ့ဆက်ပြီး စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရပ်နယ်ပယ်ကို လှေ့လာကြည့်ကြရအောင်ပါ။ ဂျပန်တို့ရဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစနစ်ကနေ ရရှိလာခဲ့တဲ့ ကုန်ပစ္စည်းအရည်အသွေး ထိန်းချုပ်မှု အဆင့်အတန်းမြင့်မားမှုကို ကမ္ဘာက လေးစားအထင်ကြီးခဲ့ကြပါတယ်။ ဥရောပနဲ့အာရှနိုင်ငံတို့က စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရှင်နဲ့ မန်နေဂျာတွေဟာ အဲဒီ အရည် အသွေးထိန်းချုပ်မှုစနစ်ကို ဂျပန်တို့ဆီက လေ့လာသင်ယူလိုစိတ် ပြင်းပြခဲ့ကြ ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အဲဒီ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်မှုဆိုင်ရာ အတွေးအမြင်ဟာ 'ဒီမင်း' နဲ့ 'ဂျူရန်' အမည်ရှိ အသက်ရှစ်ဆယ်ဝန်းကျင် အမေရိကန်ကြီးနှစ်ဦးဆီက အတုယူ ဂျပန်မှုပြုထားခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင်းလည်း ဂျပန်တို့က အမေရိကန် ပညာရှင် 'ဒီမင်း' ကို ဂုဏ်ပြုတဲ့အနေနဲ့ နှစ်စဉ်ပေးအပ်တဲ့ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်မှု ဆိုင်ရာအကောင်းဆုံးဆုကို "ဒီမင်းဆု" လို့ အမည်ပေးမှည့်ခေါ်ခဲ့ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ရဲ့ 'အရည်အသွေး အဝန်းအဝိုင်း' (Quality Circle) လို့ အမည်

ရတဲ့ လုပ်ငန်းမြှင့်တင်ရေး အုပ်စုငယ်တွေ ဖွဲ့စည်းလုပ်ကိုင်မှု၊ အလုပ်မျိုးစုံကို ဝန်ထမ်း အားလုံးက အလှည့်ကျပြောင်းလဲ လုပ်ကိုင်စေမှု (Job rotation) အလုပ်ခွင်မှာ အလုပ်လုပ်ရင်း လေ့ကျင့်သင်ယူစေမှု (On-the-Job Training) တို့နဲ့ ပတ်သက် လို့လည်း စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာရပ်နယ်ပယ်မှာ ဂျပန်တို့ဟာ အများရဲ့အထင်ကြီး မှုကို ရှိခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီစနစ်တွေရဲ့ မူလဇာစ်မြစ်ကို တီထွင်ကြံဆခဲ့သူဟာ အသက်ရှစ်ဆယ်ဝန်းကျင် အရွယ်ရှိ ဗြိတိသျှလူမျိုး ရယ်ဂျီနယ်လ်ရေဗန်စ်ဆိုသူသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ရေဗန်စ်ဟာ ၁၉၃၀ ခုနှစ်တွေကတည်းက စောစီးစွာပဲ အလုပ်လုပ်ရင်း လေ့ကျင့်သင်ယူရေး သဘောတရားကို တီထွင်ခဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီသဘော တရားကို ဂျပန်တို့က ထပ်မံဖြည့်စွက်မှုတွေလုပ်ပြီး လက်တွေ့ကျင့်သုံးခြင်းအားဖြင့် ယခုအခါမှာ ဂျပန်တို့ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းလမ်းတစ်ရပ်အဖြစ် ကမ္ဘာတဝှမ်း ထင်ရှား ကျော်စောနေပါတော့တယ်။ ရေဗန်စ်ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်ကိုလည်း ဂျပန်တို့က ယနေ့ ထက်တိုင် အသိအမှတ်ပြုထုတ်ဖော် ပြောကြားလေ့ရှိပါတယ်။ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အတွင်း ဝင်ရောက်ရာမှာလည်း ဂျပန်တို့ဟာ တခြားသူ တွေရဲ့နည်းလမ်းနဲ့ အပြုအမူတို့ကို အတုယူခြင်း၊ ပိုကောင်းအောင် တီထွင်ခြင်းဆိုတဲ့ မဟာ နည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်ကို 'အိုင်ငါးလုံး' ဗျူဟာလို့ ခေါ်ဆိုကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ "ထုတ်ကုန်ဖွံ့ဖြိုးရေးမဟာဗျူဟာ' နဲ့ 'ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနည်းနာ" တို့ကို အိုင်ငါးလုံးမဟာဗျူဟာ (5Is Strategy) က အကောင်းဆုံး ပုံဖော်ရှင်းပြနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ 'အိုင်ငါးလုံး' ကတော့ (၁) တုပခြင်း (Imitation) (၂) မြှင့်တင်ခြင်း (Improvement) (၃) ပေါချောင် ကောင်းလုပ်ခြင်း (Improvising) (၄) တိုးမြှင့်တီထွင်ခြင်း (Innovating) နဲ့ (၅) ထုတ်ကုန်သစ် တီထွင်ထုတ်လုပ်ခြင်း (Invention) တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁) တုပခြင်း

ဂျပန်တွေ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကို ကနဦးဝင်ရောက်စ အဆင့်မှာ ပစ္စည်းတု ထုတ်လုပ်သူတွေအဖြစ်နဲ့သာ သူတို့ကို လူသိများခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်ကုန်ထုတ်လုပ်သူ တွေဟာ ပြည်ပထုတ် ကုန်ပစ္စည်းတွေကို တစ်စစီဖြုတ်ပြီး အသေးစိတ်လေ့လာခဲ့ ကြပါတယ်။ အဲဒီနောက် ဈေးပေါပေါနဲ့ရနိုင်တဲ့ ကုန်ကြမ်း၊ ကိရိယာအစိတ်အပိုင်းနဲ့ လုပ်သားအင်အားတို့ကို အသုံးပြုပြီး ပြည်ပထုတ်ကုန်တွေနဲ့ သဏ္ဌာန်တူပစ္စည်းတွေ ကို ထုတ်လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်လည်း အဲဒီခေတ်အခါက ဂျပန်ပစ္စည်းဆိုရင် ဈေးနှုန်းချိုသာသလောက် အရည်အသွေးညံ့ဖျင်းတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေရယ်လို့ ကမ္ဘာမှာ ကျော်ကြားခဲ့ပါတယ်။ 'ဂျပန်ပြည်မှာ ပြုလုပ်သည်' ဆိုတဲ့ စာတန်းလေးဟာ အရည်အသွေး ညံ့ဖျင်းပြီး ဈေးပေါတဲ့ပစ္စည်းဖြစ်ပါတယ်လို့ ထုတ်ဖော်ပြောပြနေတဲ့ သင်္ကေတတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့တယ်ဆိုတာ အဲဒီကာလကို သိမီလိုက်သူ အတော်များများက အမှတ်ရနေဆဲဖြစ်မှာပါ။

(၂) မြှင့်တင်ခြင်း

ဂျပန်တို့ရဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဖွံ့ဖြိုးရေးဆိုင်ရာ ဒုတိယအဆင့်မှာတော့ ပြည်ပထုတ်ကုန်တွေဆီက ပုံတူးကူးချထားတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကို အသေးစား မွမ်းမံမှုတွေလုပ်ပြီး အရည်အသွေး နည်းနည်းမြှင့်တင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ထုတ်ကုန်တွေကို ယခင်ကထက် ပိုကောင်းအောင် အားထုတ်ထားပေမဲ့ စျေးနှုန်းကိုတော့ မမြှင့်ခဲ့ပါဘူး။ ထုန်ကုန်အရည်အသွေး တိုးမြှင့်ထားပေမဲ့ စျေးပေါပေါရောင်းတဲ့ မဟာဗျူဟာနဲ့သာ ကမ္ဘာ့စျေးကွက်ကို ဆက်လက်ထိုးဖောက်ခဲ့ပါတယ်။ အရည်အသွေး အကောင်းကြီး မဟုတ်ပေမဲ့ သူ့စျေးနဲ့သူတော့ တန်တယ်ဆိုပြီး ကမ္ဘာကလည်း ဂျပန်ပစ္စည်းတွေကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ လက်ခံဝယ်ယူသုံးစွဲလာခဲ့ကြပါတယ်။

(၃) ပေါချောင်ကောင်းလုပ်ခြင်း

တတိယအဆင့်မှာတော့ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို "ပေါချောင်ကောင်း' ဖြစ်အောင် လုပ်လာကြပါတယ်။ အရည်အသွေးမညံ့တဲ့ ပစ္စည်းတွေကို စျေးပေါပေါနဲ့ ဝယ်ယူသုံးစွဲနိုင်အောင် ကြံဆောင်ခဲ့ကြခြင်းပါပဲ။ ထူးခြားတဲ့ အသွင်အပြင်၊ အရည်အသွေးတွေနဲ့ ယခင်ကထက်ပိုကောင်းတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေ ဖြစ်လာအောင် အားထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်ပစ္စည်းဆိုရင် စျေးပေါသလို အရည်အသွေးလည်း မဆိုးပါဘူးလို့ ကမ္ဘာက အသိအမှတ်ပြုလာတဲ့အထိ လုပ်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ထုတ်ကုန်အမျိုးတူချင်းကိုပဲ မိုဒယ်အမျိုးမျိုး၊ အမှတ်တံဆိပ်အမျိုးမျိုးနဲ့ ကမ္ဘာ့စျေးကွက်မှာ ဝင်ရောက်ထိုးဖောက် ရောင်းချခဲ့ကြပါတယ်။

(၄)တိုးမြှင့်တီထွင်ခြင်း

စတုတ္ထအဆင့်က တိုးမြှင့်တီထွင်ထုတ်လုပ်ခြင်းလို့ ဆိုရမှာပါ။ သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန် အရည်အသွေးဟာ အနောက်တိုင်းက ထုတ်လုပ်တဲ့ ထုတ်ကုန်တွေထက် သာလွန်ကောင်းမွန်ကြောင်း ပြသနိုင်ခဲ့ခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်ပစ္စည်းတွေရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို မြှင့်တင်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်ထုတ်ကုန်တွေဟာ ကမ္ဘာမှာ -အထူးသဖြင့် အနောက်တိုင်းစျေးကွက်မှာ ထိရောက်စွာ ထိုးဖောက်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီအဆင့်ကို ရောက်ရှိလာခဲ့တဲ့ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်များ အလယ်ပိုင်းမှာ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေကို ကမ္ဘာ့ပုံရိပ်တစ်ခု ဖြစ်လာတဲ့အထိ ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီကာလတွေအတွင်း ဂျပန်တို့ဟာ ကင်မရာထုတ်လုပ်ရေး၊ နာရီထုတ်လုပ်ရေး၊ မော်တော်ကားထုတ်လုပ်ရေး၊ အိမ်တွင်းလျှပ်စစ်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေး စတဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနယ်ပယ် အတော်များများမှာ ကုန်စည်အသစ်အဆန်းတွေတိုးမြှင့်တီထွင် ထုတ်လုပ်ရောင်းချနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

(၅)ထုတ်ကုန်သစ် တီထွင်ထုတ်လုပ်ခြင်း

မျက်မှောက်ကာလမှာတော့ ဂျပန်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုဟာ ကြောက်ခမန်းလိလိ ကမ္ဘာကိုကိုင်လှုပ်နိုင်နေပါပြီ။ ကုန်ပစ္စည်းအသစ်အဆန်းတွေကို တီထွင်ထုတ်လုပ်ပြီး ဈေးကွက်တင်ရောင်းချနေတဲ့ အခြေအနေကို ရောက်ရှိလာခဲ့ပါပြီ။ စူပါကွန်ပျူတာတွေ၊ ကွန်ပျူတာအသုံးပြု ဉာဏ်ရည်တုနဲ့ ဇီဝနည်းပညာသစ်တွေကို စူးစမ်းရှာဖွေ သုတေသနပြုခြင်းက ဂျပန်တို့ရဲ့ အောင်မြင်မှုအတိုင်းအတာကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ အဲဒီ စူးစမ်းတီထွင်မှု အသစ်အဆန်းတွေ

အောင်မြင်လာတဲ့အခါမှာတော့ ကမ္ဘာ့ထုတ်ကုန်နယ်ပယ်သစ် အသီးသီးမှာ ဘယ်သူ ကမှ မကျော်လွှန်နိုင်လောက်အောင် ဂျပန်ကဦးဆောင်သွားတော့မယ့် အရိပ် လက္ခဏာတွေကို တွေ့မြင်နေရပါတယ်။ ရိုဘော့စက်ရုပ်တွေကို တီထွင်ထုတ်လုပ် တဲ့နေရာမှာ ဂျပန်တို့ရဲ့တီထွင်မှုက တကယ့်ကို ကြောက်ခမန်းလိလိ အံ့စရာသတင်း ဖြစ်နေပါပြီ။

ဒါ့ကြောင့် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကို ဂျပန်တို့ရဲ့ချဉ်းကပ်မှုဟာ စီမံကိန်းချပြီး လုပ်ဆောင်ခဲ့တယ်ဆိုတာ ထင်ရှားလှပါတယ်။ လုပ်ရမယ့်အလုပ်ကို လုပ်သင့်တဲ့ အချိန်ကာလမှာ မှန်မှန်ကန်ကန်လုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့အပြင် သူတို့ရဲ့အမျိုးသားရေး အစွမ်းအစတွေကို ကမ္ဘာ့ဈေးကွက် လိုအပ်ချက်နဲ့အညီ ဘယ်လိုအသုံးချရမယ်ဆိုတာ သူတို့ ကောင်းကောင်းကြီး သိခဲ့ကြပါတယ်။ စောစောက တင်ပြခဲ့သလိုပါပဲ။ ဖိလစ်ကော့တလာလို ပညာရှင်ကတောင် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အပေါ် ဂျပန်တို့ထိုးဖောက် အနိုင်ယူခဲ့ပုံဟာ စစ်ဆင်ရေးကြီးတစ်ရပ်ကို စနစ်တကျဆင်နွှဲခဲ့ပုံနဲ့ တူကြောင်း နှိုင်းယှဉ် သုံးသပ်တင်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုအပေါ်မှာ သူတို့ရဲ့ စစ်ရေး အတွေးအမြင်တွေက ဩဇာညောင်းနေတာကို ထောက်ထားခြင်းအားဖြင့် ဖိလစ်ကော့ တလာ အပါအဝင် ပညာရှင်တွေရဲ့ သုံးသပ်ချက်တွေဟာ အတော့်ကို ကြောင်းကျိုး ညီညွတ်တဲ့ အသွင်ကိုဆောင်နေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ပိုပြီးစိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာ ကတော့ ဂျပန်တို့ရဲ့စစ်ရေးအတွေးအခေါ် နဲ့ အရေးအသားတွေဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေး ဗျူဟာကျမ်းထဲက အယူအဆအတော်များများကို ပုံတူကူးချခဲ့ကြခြင်းသာဖြစ်တယ် ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။

အဲဒီကိစ္စကို ထပ်မံပြီး အလေးအနက်ထား ဖွင့်ဆိုရမယ်ဆိုရင် အေဒီ (၈) ရာစု ကတည်းက ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းဟာ ဂျပန်မှာ လူသိများခဲ့ပြီးဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဂျပန်တို့ဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာကို အနောက်တိုင်းသားတို့ထက် နှစ်ပေါင်း တစ်ထောင်လောက်စောပြီး ကျွမ်းကျင်တတ်မြောက်လာဖွယ် ရှိပါတယ်။ မျက်မှောက်ကာလမှာလည်း ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဘာသာပြန်မှုတွေနဲ့ အဖွင့်ဋီကာကျမ်းတွေကို အနောက်တိုင်းမှာထက် ဂျပန်ပြည်မှာသာ အများဆုံးတွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဂျပန် စစ်ရေးမဟာဗျူဟာပညာရှင်တို့ရဲ့ အရေးအသားနဲ့ အတွေးအခေါ်တို့အပေါ်မှာ ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းက လုံးလုံး လျားလျား လွှမ်းမိုးနေပါတယ်။ ဒီစာအုပ်ရဲ့ ထူးခြားမှုကို အနောက်တိုင်းသားတွေ

သတိမပြုမိမီကာလကပဲ ဂျပန်အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် အားလုံးလိုလိုက ပြဋ္ဌာန်း စာအုပ်တစ်အုပ်အဖြစ် ညက်ညက်ကျေအောင် လေ့လာဖတ်ရှုထားပြီးသားလည်း

ဖြစ်နေပါတယ်။ အဲဒီသမိုင်းနောက်ခံ မြင်ကွင်းတွေကို ထောက်ရှုခြင်းအားဖြင့် ဂျပန် တို့ဟာ လူမျိုးခြား တိုင်းတစ်ပါးသားတွေရဲ့ အတွေးအခေါ်အယူအဆနဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို ပိုကောင်းလာအောင် မွမ်းမံသုံးစွဲတဲ့ဘက်မှာ တေဒဂ်မြောက် လှတယ်ဆိုတာ အထူးပြောစရာ မလိုတော့ပါဘူး။ဒါ့ကြောင့် မျက်မှောက်ခေတ် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အတွင်းမှာ အောင်မြင်မှု များစွာရရှိနေတဲ့ ဂျပန်တို့ရဲ့စီးပွားရေးဆိုင်ရာ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေအပေါ်မှာ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းလာ အဆိုအမိန့်တွေက ထူးထူးခြားခြား ဩဇာညောင်း နေလေရော့သလား ဆိုတဲ့အချက်ဟာ တကယ့်ကိုစဉ်းစားသင့်တဲ့ကိစ္စ ဖြစ်နေပါ တော့တယ်။

၁. ၄။ ဆွန်ဇူးနဲ့ တံခါးဖွင့်ထားတဲ့တရုတ်ပြည်

တရုတ်တို့ရဲ့ တွေးခေါ်မြော်မြင်မှုအပေါ် ဆွန်ဇူးရဲ့ဩဇာလွှမ်းမိုးမှု ရှိလိုက်ပုံများကတော့ မော်စီတုံးရဲ့ စစ်ရေးဒဿနအပေါ်မှာသာ မကပါဘူး။ 'မော်' ကွယ်လွန်ပြီးနောက် နှစ်ဆယ်ရာစုလယ် နောက်ပိုင်းနှစ်ကာလများမှာ ဖြစ်ထွန်းခဲ့တဲ့ 'တံခါးဖွင့်ဝါဒ ကျင့်သုံးခြင်း' ဆိုတဲ့ တရုတ်ပြည်ရဲ့ စီးပွားရေးဖြစ်စဉ်ကြီး အပေါ် မှာပါ မလွတ်ကင်းခဲ့ပါဘူး။ ၁၉၈၉ ဇွန်လ တီအင်မင်အရေးအခင်းကို အကြောင်းပြုပြီး ပဋိပက္ခရှိခဲ့ပေမဲ့ တံခါးဖွင့်ဝါဒကျင့်သုံးလိုက်ခြင်းဟာ တစ်ကမ္ဘာလုံးက တရုတ်ပြည် ကြီးကို လျစ်လျူရှုထားလို့ မရနိုင်တော့တဲ့အခြေအနေကို ရောက်သွားစေခဲ့ပါတယ်။ ဒီဖြစ်စဉ်ရဲ့ထူးခြားမှုနဲ့ တရုတ်ပြည်ကြီးရဲ့ အရေးပါမှုကို နပိုလီယံပြောခဲ့တဲ့ အောက်ဖော်ပြပါစကားရပ်က ထင်ဟပ်ပြနေတယ်လို့ဆိုနိုင်ပါတယ်။

"တရုတ်ပြည်ဟာ အိပ်ပျော်နေတဲ့ နဂါးတစ်ကောင်နဲ့တူတယ်၊

သူနိုးလာရင် ကမ္ဘာကို ရိုက်ခတ်လိမ့်မယ်၊

သူ ဆက်ပြီး အိပ်မောကျနေပါစေ။"

အခုတော့ တရုတ်နဂါးကြီး နိုးထလာပါပြီ။ တံခါးဖွင့်ပေးလိုက်တဲ့အခါမှာ ပြည်ပနဲ့ဆက်သွယ်ပြီး တစ်ခုခုလုပ်ကိုင်ဖို့ အာသီသပြင်းပျနေကြတဲ့ တရုတ်တို့နဲ့ တရုတ်ပြည်ကြီးကို မျက်စိကျနေတဲ့ နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးသမားတွေ၊ ကော်ပိုရေး ရှင်းကြီးတွေရဲ့အကြားမှာ ထိတွေ့ ဆက်ဆံညှိနှိုင်းမှုတွေ ရှိလာခဲ့ပါတယ်။ တရုတ်တို့ ဘက်ကလည်း ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ အတတ်ပညာတို့ကိုရယူဖို့ လိုလိုလားလား စိတ်ဝင်စားခဲ့ကြပါတယ်။

သို့ပေမဲ့ အဲဒီတုန်းက နိုင်ငံခြားသားတွေအဖို့ တရုတ်တို့နဲ့ ညှိနှိုင်းရတာ အလွန်စိတ်ပျက်စရာကောင်းလှတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ အဓိကအခက်အခဲကတော့ ခေတ်သစ်စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ သဘောတရားနဲ့ အလေ့အထတွေကို တရုတ်တို့ သဘောမပေါက်ကြသေးတာပါပဲ။ တစ်ခါတစ်ရံမှာတော့ သူတို့ရဲ့ တရားလွန် တောင်းဆိုချက်တွေဟာ တစ်ဘက်နဲ့တစ်ဘက် ညှိနှိုင်းမှုပျက်ပြားခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းလို့တောင် ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် တရုတ်တွေဟာ ပဋိညာဉ် တစ်ခုကို လက်မှတ်ရေးထိုးပြီးကာမှ နောက်ထပ်အပေးအယူ တောင်းဆိုချက်တွေကို ဖြည့်စွက်ဖို့ ကြိုးစားတာမျိုးတွေရှိခဲ့ပါတယ်။ တရုတ်အာဏာပိုင်တို့က ဒီပြဿနာကို မှန်မှန်ကန်ကန် အသိအမှတ်ပြုခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ထိရောက်ပြီးအပြုသဘော ဆောင်တဲ့ ခြေလှမ်းတွေနဲ့ အခြေအနေတိုးတက်လာအောင် ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ ပါတယ်။ တရုတ်အာဏာပိုင်တို့အနေနဲ့ အဓိကထား လုပ်ဆောင်ပေးခဲ့တာကတော့ သူတို့နိုင်ငံသားတွေရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ ဗဟုသုတနဲ့နည်းနာနိဿယတွေကို မြှင့်တင် ပေးခဲ့ခြင်းပါပဲ။ ဒါ့အပြင် တိုင်းရင်းသား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေကို

စီးပွားရေး သင်တန်းတွေနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးအစီအစဉ်တွေကို တက်ရောက်စေခဲ့ ပါတယ်။ တကယ်တော့ တရုတ်တွေဟာ ပြင်ပကမ္ဘာနဲ့ ထိတွေ့ ဆက်ဆံရခြင်းအားဖြင့် စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု ပညာရပ်နယ်ပယ်မှာ တိုးတက်မှုအတော်များများ ရရှိခဲ့ကြပါတယ်။

တရုတ်တွေဟာ စီးပွားရေးမှာ အထောက်အကူရစေဖို့ ထူးခြားတဲ့ဆောင်ရွက်ချက်တစ်ခုကိုလည်း လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြပါသေးတယ်။ အဲဒါကတော့ တရုတ် ရှေးဟောင်း ဂန္ထဝင်ကျမ်းစာတွေကို ပြန်လည် ဖတ်ရှုလာကြခြင်းပါပဲ။ ယခုအခါမှာဆိုရင် တရုတ်တို့ဟာ တရုတ်ဂန္ထဝင်ကျမ်းစာလာ အဆိုအမိန့်တွေကို မျက်မှောက် ခေတ် စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ အသုံးချနိုင်ရေးအတွက် တက်တက်ကြွကြွ သုတေသန ပြုလုပ်ပြီး လေ့လာနေကြပါပြီ။ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းကတော့ တရုတ်တို့ အကြား ရေပန်းအစားဆုံး စာတစ်အုပ်လို့ဆိုရမှာပါ။ ဂန္ထဝင်မြောက် စစ်ပညာကျမ်း တွေကို မဟာဗျူဟာမြောက် တွေးခေါ်ကျင့်သုံးမှုတွေမှာ ဆက်စပ်အသုံးချဖို့ အားထုတ်တင်ပြထားတဲ့ 'စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် စစ်ရေးဗျူဟာ' နဲ့ 'ဂန္ထဝင်မြောက် တရုတ်အတွေးအခေါ်များနှင့် ခေတ်သစ်စီမံခန့်ခွဲမှုပညာ' တို့လို စာအုပ်စာတမ်း တွေလည်း အမြောက်အမြား ထွက်ပေါ်လာခဲ့ပါတယ်။

၁. ၅။ စစ်ရေးနဲ့ စီးပွားရေး

စစ်ရေးအတွေးအခေါ်နဲ့ စီးပွားရေးနယ်ပယ်တို့အကြား သဘောသဘာဝ ချင်းတူညီပုံကို ရှင်းပြလိုပါတယ်။ မျက်မှောက်ကာလမှာ သုတေသီအမျိုးမျိုးက စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးမှာ စစ်ရေးအတွေးအခေါ်ကို အသုံးချဖို့ စိတ်အားထက်သန်နေကြပါတယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်ဟာ စစ်မြေပြင်နဲ့ ဘာမှမထူးခြားပါဘူး။ စီမံကိန်းညံ့ဖျင်းခဲ့ရင် စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ ငွေအရင်းအနှီးနဲ့ လုပ်အားဆုံးရှုံးရသလို စစ်ရေးမှာလည်း စစ်သည်၊ လက်နက်ခဲယမ်းတို့ဆုံးရှုံးရပြီး စစ်ပွဲပါအရေးနိမ့်သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေးနဲ့စစ်ရေးတို့အကြား ခြားနားမှု မရှိပါဘူး။ စစ်ပွဲအရေးနိမ့်တဲ့အခါ တိုင်းနိုင်ငံတွေ ဖရိုဖရဲပြိုကွဲရသလို စီးပွားရေးနယ်ပယ်က ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေရဲ့ အရှုံးပေါ်မှုဟာလည်း တခြားစီးပွားရေးကဏ္ဍတွေကို ဆိုးကျိုးသက်ရောက်သွားတတ် စမြဲဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်က ယှဉ်ပြိုင်မှုဟာ ရန်လိုပြီးအကြင်နာတရားလည်း ကင်းမဲ့လှပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ်မှာ မညှာမတာတိုက်ခိုက်အနိုင်ယူတဲ့ အလေ့အထဟာ နေ့စဉ်သမရိုးကျဖြစ်စဉ်တစ်ခုလို ဖြစ်နေပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကိုယ့်ထုတ်ကုန်က ပြိုင်ဘက်ရဲ့ထုတ်ကုန်ထက် ကောင်းမွန်ကြောင်း နှိုင်းယှဉ် ကြော်ငြာရာမှာ စားသုံးသူတွေအနေနဲ့ ပြိုင်ဘက်အပေါ် မကောင်းမြင်ပြီး အယုံ အကြည် မဲ့နိုင်သမျှပွဲအောင် လုပ်လေ့ရှိကြပါတယ်။ မြောက်အမေရိကဒေသမှာ နှိုင်းယှဉ်ကြော်ငြာမှုက ရန်လိုပြီးအသရေဖျက်မှုမြောက်တဲ့အထိ ဆိုးဝါးလာ တာကြောင့် ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းပြီး ဟန့်တားရတဲ့အဆင့်ကို ရောက်ခဲ့ရဖူးပါတယ်။ ဥပမာ ကနေဒါနိုင်ငံမှာ ၁၉၈၀-၈၁ လောက်တုန်းက 'ပက်စီ' က 'ကိုကာကိုလာ' ကို မတရားသဖြင့် ပုတ်ခတ်တိုက်ခိုက်စော်ကားထားတဲ့ နှိုင်းယှဉ်ကြော်ငြာ စီးရီးတစ်ခုကို ထုတ်လွှင့်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဒီမှာတင် တစ်ဘက်ကုမ္ပဏီက ပက်စီကို ကနေဒါနိုင်ငံ ကြော်ငြာစံနှုန်းသတ်မှတ်မှုကောင်စီ အာဏာပိုင်တွေဆီမှာ တရားစွဲဆိုခဲ့ပါတယ်။ ဒီအမှုကိုအကြောင်းပြုပြီး ကနေဒါနိုင်ငံ ကြော်ငြာစံနှုန်းသတ်မှတ်မှုကောင်စီ အနေနဲ့ လည်း နောက်ဆက်တွဲအမိန့်ကြော်ငြာစာ ထုတ်ပြန်ခဲ့ရပါတယ်။ ဒီဥပမာအရ ဈေးကွက် စီးပွားရေးစနစ်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ ပြိုင်ဘက်များအပေါ် မဟာဗျူဟာ မြောက်အနိုင်ရရှိရေးအတွက် အထက်လမ်းရော၊ အောက်လမ်းပါ နည်းမျိုးစုံကနေ ရနိုင်သမျှ အကျိုးအမြတ်ရယူကြဖို့ ဝန်မလေးဘူးဆိုတာ ထင်ရှားလှပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့် တင်ပြချင်တာကတော့ စီးပွားရေးနယ်ပယ်က ကရုဏာ တရားကင်းမဲ့တဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဟာ စစ်မြေပြင်မှာထက် မလျော့နည်းဘူးဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ ဒီအချက်က စီးပွားရေးနယ်ပယ်သည်

စစ်မြေပြင်နှင့် အလားသဏ္ဍာန်တူသည်' ဆိုတဲ့ တရုတ်ဆိုရိုးစကားဟာ ငြင်းပယ်စရာ မရှိကြောင်းထင်ရှားပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ၊ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေရဲ့ အစည်းအဝေးခန်းမတွေ ထဲမှာ စစ်မဟာဗျူဟာဆိုင်ရာ စာအုပ်စာတမ်းတွေကို တွေ့ရှိရတာဟာ အံ့အားသင့်စရာမဟုတ်ဘူးလို့ ဆိုရမှာဖြစ်ပါတယ်။

၁. ၆။ စစ်ရေးနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှု

ဆွန်ဇူးက မျက်မှောက်ခေတ် စီးပွားရေးလောကအပေါ် နားလည်သဘော ပေါက်စေဖို့ အသိဉာဏ်ဖွင့်ပေးနိုင်ပုံကို ပိုပြီးစနစ်တကျ ရှင်းပြနိုင်အောင် မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲရေးမိုဒယ် (Strategic Planning Model) တစ်ခုနဲ့ တင်ပြသွားပါမယ်။ ဒါကို အသေးစိတ်မလေ့လာခင် စဉ်းစားစရာတွေ အများကြီး ရှိပါသေးတယ်။ အစည်းအဝေးခမ်းမအတွင်းက စီအီးအိုတစ်ဦး ရင်ဆိုင် နေရတဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေဟာ စစ်ဘုရင်တစ်ဦး ရင်ဆိုင်ရတဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ မခြားနား ပါဘူး။ စစ်ဘုရင်တစ်ဦး ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ စိမ်ခေါ်မှုတွေကတော့…

၁။ လက်ရှိ အချုပ်အခြာနယ်ပယ်အတွင်းမှာ သူ့ရဲ့လက်ရှိအုပ်စိုးမှုကို စည်းလုံးခိုင်မာနေအောင် လုပ်ဆောင်ရေး။

လက်ရှိမူဝါဒတွေကို အသုံးပြုခြင်း၊ မူဝါဒတွေကို ပြင်ဆင်တိုးမြှင့်ခြင်း သို့မဟုတ် မူဝါဒသစ်တွေချမှတ်ခြင်းအားဖြင့် ဒီကိစ္စပြီးမြောက်အောင် ဆောင်ရွက် နိုင်ပါတယ်။ ဒီမဟာဗျူဟာရဲ့ အဆုံးစွန်သောရည်မှန်းချက်ကတော့ သတ်မှတ် ထားတဲ့ အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်နက်အတွင်းမှာ သူ့ရဲ့ အုပ်စိုးမှုကို ခိုင်မာတောင့်တင်း စေဖို့နဲ့ ပြည်ပကျူးကျော်မှုရန်က ကာကွယ်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

၂။ သူ့ရဲ့အုပ်ချုပ်မှုကို လက်ရှိအာဏာပိုင်နက် နယ်နိမိတ်မှ ကျော်လွန်ချဲ့ထွင်ရေး။

သူ့အနေနဲ့ –

(၂ - က) အနီးအပါးနယ်စပ်က အိမ်နည်းချင်းပြည်ထောင်တွေကို သိမ်းပိုက်တဲ့နည်း ကျင့်သုံးခြင်း။ ဒီနည်းက အန္တရာယ်နည်းပါးပါတယ်။

(၂ - ခ) ဝေးလံတဲ့ တိုင်းနိုင်ငံတွေကို တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်ဖို့အတွက် များပြားလှတဲ့ စရိတ်စကတွေကို ရည်ရွယ်ချက်ကြီးမားစွာ အကုန်ကျခံသုံးစွဲခြင်း။ (တရုတ်၊ ဒတ်ချ်၊ ဗြိတိသျှ၊ ပြင်သစ်နဲ့ စပိန်တို့ဟာ ဒီလိုရည်ရွယ်ချက်ကြီးမားစွာနဲ့ သုံးစွဲခဲ့တဲ့စရိတ်စက ဘယ်လောက်ရှိခဲ့တယ်ဆိုတာကို သမိုင်းစာအုပ်တွေမှာ ထည့်သွင်းဖော်ပြဖို့ ထ ပျက်ကွက်ခဲ့ပါတယ်။)

အုပ်ချုပ်သူတစ်ဦးအနေနဲ့ မဟာဗျူဟာ (၂-က) သို့မဟုတ် (၂-ခ) တို့ထဲက တစ်ခုခုကို လက်ခံကျင့်သုံးမှာလား၊ ဒါမှမဟုတ် သူ့ရဲ့လက်ရှိမူဝါဒတွေကို ကျင့်သုံးခြင်း၊ တိုးတက်မွမ်းမံခြင်း သို့မဟုတ် အသစ်ချမှတ်ခြင်းအားဖြင့် သိမ်းပိုက်ပြီး နယ်မြေတွေကို တိုးမြှင့်အုပ်ချုပ်သွားမှာလားဆိုတာကတော့ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေ အပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။ နယ်မြေဒေသချဲ့ထွင်ခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ပိုင်နက်နယ်ပယ် ကျယ်ပြန့်လာစေဖို့ဖြစ်သလို မိမိရဲ့တန်ခိုးအာဏာနဲ့ ဩဇာသက် ရောက်တဲ့ နယ်ပယ်ဧရိယာတို့ကို တိုးချဲ့သွားဖို့ဖြစ်ပါတယ်။ အလားတူပါပဲ။ ကိုယ်က

အနိုင်ယူ သိမ်းပိုက်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် အဲဒီနယ်ပယ်ဒေသက ကျူးကျော်လာဖွယ်ရှိသူတွေရဲ့ ရန်စွယ်က ကာကွယ်ဖို့လည်းဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ စီအီးအိုတစ်ယောက် ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့နေရတဲ့ ပြဿနာတွေဟာ နိုင်ငံတစ်ခုကိုအုပ်ချုပ်နေသူတစ်ဦး ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့- က) သို့မဟုတ် (၂ - ခ)နေရတဲ့ ပြဿနာတွေနဲ့ ထူးမခြားနားပါပဲ။ ဥပမာအားဖြင့် စီအီးအိုတစ်ဦးဟာ သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို မြှင့်တင်ဖို့အတွက် သူ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို မဖြစ်မနေရှာဖွေရပါတယ်။ သူရင်ဆိုင်နေရတဲ့ ပြဿနာနဲ့ စိမ်ခေါ်မှုတွေကို အန်ဆော့ဖ် (၁၉၅၇) တီထွင်ထားတဲ့ ထုတ်ကုန်/ ဈေးကွက် ချဲ့ထွင်မှု ဇယားကွက် (ပုံ ၁. ၁) နဲ့ ဖော်ပြနိုင်ပါတယ်။ အခြေခံအားဖြင့် စိန်ခေါ်မှု တွေဟာ အောက်ဖော်ပြပါအချက်တွေနဲ့ ပတ်သက်နေပါတယ်။

(အဲဒီ စိန်ခေါ်မှု တွေဟာ စစ်ဘုရင်တို့ရင်ဆိုင်ရတဲ့ စိန်ခေါ်မှုတွေနဲ့ အလားသဏ္ဍာန်တူနေတာကို သတိပြုနိုင်ပါတယ်။)

(၁) လက်ရှိထုတ်ကုန်ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကို လက်ရှိဈေးကွက်အတွင်း ချဲ့ထွင်ခြင်း။ (Market Penetration)

(၂) လက်ရှိထုတ်ကုန်ကို လိုအပ်နေတဲ့ ဈေးကွက်အသစ်များ လိုက်လံရှာဖွေခြင်း။ (Market Development)

(၃) လက်ရှိဈေးကွက်အတွက် ထုတ်ကုန်အသစ်တီထွင်ပြီး ဈေးကွက်တင်ခြင်း။ (Product Development)

(၄) ထုတ်ကုန်အသစ် တီထွင်ပြီး ဈေးကွက်အသစ်မှာ ရောင်းချဖို့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသစ် ထူထောင်ခြင်း။ (Diversification)

တကယ်လို့ အရင်းအမြစ်တွေ အကန့်အသတ်မဲ့ပေါများပြီး ယှဉ်ပြိုင်မှုလည်း မရှိဘူးဆိုရင်တော့ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချဖို့ အလွန်လွယ်ကူပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ လက်တွေ့မှာ အရင်းအမြစ်တွေဟာ အကန့်အသတ်နဲ့သာ တည်ရှိနေတာဖြစ်တဲ့အပြင် မိမိတို့ကို ခြိမ်းခြောက်နိုင်တဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကလည်း အများအပြားရှိနေ ပါသေးတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အောက်ဖော်ပြပါ M ခုနှစ်လုံးမှာ အကန့်အသတ် တွေနဲ့ ကြုံတွေ့နေရတတ်ပါတယ်။

(၁) Management (စီမံခန့်ခွဲမှု - ခေါင်းဆောင်မှုဆိုင်ရာ ပြဿနာ)

(၂) Manpower (လူအင်အား - လူသားအရင်းအမြစ်ဆိုင်ရာ ပြဿနာ)

(၃) Machine (စက်ပစ္စည်း - ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစနစ်နဲ့

ကုန်ထုတ်ကရိယာဆိုင်ရာ ပြဿနာ)

(၄) Money (ငွေကြေး–အရင်းအနှီးဆိုင်ရာ ပြဿနာ)

(၅) Materials (ကုန်ကြမ်း - ကုန်ကြမ်းရရှိရေးဆိုင်ရာ ပြဿနာ)

(၆) Methods (နည်းလမ်း - နည်းပညာဆိုင်ရာ ပြဿနာ)

(၇) Markect (ဈေးကွက် - ဖောက်သည်ရရှိရေးဆိုင်ရာ ပြဿနာ)

အဲဒီအကန့်အသတ်တွေ ရှိနေတာကြောင့် ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာ ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ဖို့နဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို တိုက်ခိုက်နိုင်ဖို့ ထိရောက်တဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို ရေးဆွဲချမှတ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ယှဉ်ပြိုင်မှုဟာ ပုံမှန်ထက်ပိုပြီး ပြင်ထန်လာမှာ သေချာပါတယ်။

(၁) ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးမှာ ကာလရှည်အထွေထွေကျဆင်းမှု (General Slowdown) ဖြစ်ပေါ်ခြင်း။

(၂) နိုင်ငံအများအပြားမှာ လောလောလတ်လတ် စီးပွားရေးကျဆင်းမှု (Recent Recession) ဖြစ်ပေါ်ခြင်း။

(၃) ပြိုင်ဘက်အသစ်များ (New Competitors) ပေါ်ပေါက်လာခြင်းတို့ကြောင့် ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းမှာ ခက်ထန်မှုနဲ့ရက်စက်ကြမ်းကြုပ်မှုတွေ ပိုမိုနက်ရှိုင်းလာရတာ ဖြစ်ပါတယ်။

သမရိုးကျမဟုတ်တဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကိုဖန်တီးပေးတဲ့ နည်းပညာသစ်တီထွင်ခြင်း (ဥပမာ - စွယ်စုံအသုံးချဖို့ ရည်ရွယ်ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ ကွန်ပျူတာချစ်(ပ်)တွေဟာ ကုမ္ပဏီအတော်များများကို သူတို့အရင်က လုံးဝမလုပ်ခဲ့ဖူးတဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တွင်းကို ဝင်ရောက်လာနိုင်စွမ်း ရှိစေခဲ့ပါတယ်။)

အရင်းအမြစ်တွေ အကန့်အသတ်နဲ့တည်ရှိနေခြင်းနဲ့၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုများပြားခြင်းတို့ကြောင့် စီအီးအိုတစ်ယောက် ရေးဆွဲချမှတ်ကျင့်သုံးရမယ့် မဟာဗျူဟာတွေဟာ ထိရောက်မှုရှိရမှာဖြစ်သလို အလွယ်တကူ ပြင်ဆင်ပြောင်းလဲနိုင်ပြီး လက်တွေ့ကျင့်သုံးနိုင်တဲ့ အခြေအနေမှာလည်း ရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ ပညာရှင်တွေ၊ သုတေသီတွေနဲ့ အကြံပေးလုပ်ငန်းကြီးတွေဟာ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတွေအတွက် ပိုပြီးထိထိရောက်ရောက် အထောက်အကူပေးနိုင်မယ့် မဟာဗျူဟာမြောက်စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ရေးဆိုင်ရာ နည်းနာ နိဿယျတွေကို တီထွင်ခဲ့ကြပါတယ်။

အဲဒီလို မဟာဗျူဟာမြောက် နည်းနာ နိဿယျတွေထဲက ထင်ရှားတာတွေကတော့ - "အတွေ့ အကြုံမျဉ်းကွေး'၊ 'ဘော်စတွန်

အကြံပေးအုပ်စုရဲ့ ထုတ်ကုန်ပဒေသာ မက်ထရစ်ဇယားကွက်'၊ 'ဂျင်နရယ်အီလက်ထရောနစ် မက်ထရစ်ဇယားကွက်'၊ 'မိုက်ကယ်ပေါ်တာရဲ့ ပုံစံတကျသရုပ်ခွဲမှုနှင့် မျိုးတူစုမဟာဗျူဟာ' နဲ့ 'ဘူးဇ်အယ်လင်ချဉ်းကပ်နည်း' စတာတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။

၁. ၇။ ဆွန်ဇူးစစ်ပညာမိုဒယ်ရဲ့ အခြေခံကောက်ကြောင်း

ဆွန်ဇူးရဲ့ 'စစ်ပညာ' က "မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုပညာ' နဲ့ ဆက်စပ်နေပြီး အသုံးတည့်လှပုံကို ခေတ်သစ်စီမံခန့်ခွဲမှုပညာ သင်တန်းသားတွေနဲ့ အကျွမ်းတဝင်ရှိပြီးသား မိုဒယ်တစ်ခုအဖြစ်နဲ့ စုစည်းဖော်ပြနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီမိုဒယ်ကို အစီအစဉ်တကျ တည်ဆောက်ထားတာကြောင့် မန်နေဂျာတို့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ် ရေးဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ် (decision making process) ကို အထောက်အကူပြုနိုင် ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ပညာမိုဒယ်ကို 'How To" မိုဒယ်တစ်ခုအဖြစ် ဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့အဓိကဦးတည်ချက်ကတော့ အခြေအနေအမျိုးမျိုးမှာ 'မဟာဗျူဟာရွေးချယ်ခြင်း'၊ 'ရေးဆွဲခြင်း' နဲ့ 'လက်တွေ့အသုံးချခြင်း' တို့နဲ့စပ်လျဉ်းပြီး စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ သို့မဟုတ် စီးပွားရေးဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ရာမှာ အထောက်အကူပြုကိရိယာ (Tool to Assist) အဖြစ် အသုံးချဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

မဟာဗျူဟာမြောက် ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ရေးဆိုင်ရာ အစီအစဉ် တိုင်းရဲ့ ပထမအဆင့်ဟာ (စစ်ပွဲမှာဖြစ်စေ၊ စီးပွားရေး လုပ်ကိုင်ရာမှာဖြစ်စေ) အခြေအနေ အကဲဖြတ်သုံးသပ်ခြင်း (Situation Appraisal) သာလျှင် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအဆင့်မှာ "တိုက်ပွဲဆင်နွှဲဖို့သင့်မသင့် ဝန်းကျင်အခြေအနေကို အကဲဖြတ် သုံးသပ်ခြင်း' ပါဝင်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် စစ်ပွဲအနေနဲ့ဆိုရရင် စစ်ဗိုလ်ချုပ် တစ်ဦးက စစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့သင့်-မသင့် မဆုံးဖြတ်မီ ရင်ဆိုင်နေရတဲ့ လက်ရှိအခြေအနေ အပေါ် အသေးစိတ်အကဲဖြတ်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အခြေအနေကို အသေးစိတ် အကဲဖြတ်ပြီးတဲ့နောက် ဆက်လုပ်ရမယ့် နောက်အဆင့်ကတော့ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်နှင့် မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲချမှတ်ခြင်း(Formulation of Goals and Strategies) ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ မဟာဗျူဟာတစ်ခုကို ရွေးချယ်ခြင်းနဲ့ ရေးဆွဲချမှတ်ခြင်းတို့ဟာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်နဲ့ လိုက်လျောညီညွတ်မှုရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လက်ရှိအခြေအနေနဲ့ အံဝင်မှုရှိဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။

မဟာဗျူဟာမြောက် ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်မှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ တတိယ အဆင့်ကတော့ မဟာဗျူဟာများကို တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း (Evaluation of Strategies) ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအဆင့်မှာ မဟာဗျူဟာရေးဆွဲသူဟာ လက်တွေ့ အသုံးချမယ့် မဟာဗျူဟာရဲ့ ထိရောက်မှုကို အကဲဖြတ်ရမှာပါ။မဟာဗျူဟာက ဖြစ်နိုင်ဖွယ်ရှိပြီး ထိရောက်မှုလည်းရှိကြောင်း တွေ့ရှိရပြီ ဆိုရင် နောက်တစ်ဆင့်မှာ လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း (Implementation) ကို လုပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအဆင့်မှာ ထိရောက်တဲ့ အကောင်အထည် ဖော်မှုကို ဖြစ်စေမယ့် 'နည်းဗျူဟာ' နဲ့ 'လုပ်ငန်းအကောင်အထည်ဖော်မှုဆိုင်ရာ ရှုထောင့်အမြင်" တို့ကို

စဉ်းစားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအနေနဲ့ အောင်မြင်မှုသေချာစေဖို့ ‘သတင်းအချက်အလက်စုဆောင်းမှုဆိုင်ရာ နည်းလမ်းတွေ” လို တုံ့ပြန်သဘောထားရယူမှုယန္တရား (Feedback Machanisms) ပါရှိတဲ့ ထိန်းချုပ်မှုတွေ (Controls) ကို ထားရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တုံ့ပြန်သဘောထားရယူမှုက စီမံကိန်းဖြစ်စဉ်ရဲ့ စောစောပိုင်း အဆင့်တွေကို ပြန်လည်မွမ်းမံဖို့ သွင်းအားစု (Input) အဖြစ် ဆောင်ရွက်သွားရပါလိမ့်မယ်။

အခန်း (၂)စစ်ပွဲမဆင်နွှဲမီ အခြေအနေ အကဲဖြတ်သုံးသပ်ခြင်း

Situation Appraisal

အုပ်ချုပ်သူဟာ ပညာဉာဏ်အမြော်အမြင်ရှိပြီး စွမ်းဆောင်ရည် ထက်မြက်သူဖြစ်ခဲ့ရင် လက်အောက်ငယ်သားတို့ရဲ့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ထောက်ခံအားပေးမှု အမြောက်အမြားရရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြည်သူလူထုဟာ အဲဒီခေါင်းဆောင်နဲ့ အေးအတူ ပူအမျှ အတူလက်တွဲပြီး အမြဲတစေ ထောက်ခံသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ပညာမိုဒယ်မှာ (၁) အခြေအနေအကဲဖြတ်သုံးသပ်ခြင်း (၂) ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်နဲ့ မဟာဗျူဟာများချမှတ်ခြင်း ၊ (၃) မဟာဗျူဟာများကို တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း ၊ (၄) လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း နဲ့ (၅) ထိန်းချုပ်မှုများ ဆိုပြီး အဆင့်ငါးဆင့်ပါရှိတာကို ဖော်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ယခုအခန်းမှာ အဆိုပါမိုဒယ်ရဲ့ ပထမဆုံးအဆင့်ဖြစ်တဲ့ ‘အခြေအနေ အကဲဖြတ်သုံးသပ်ခြင်း' ကိုဖွင့်ဆိုရှင်းလင်း တင်ပြသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲတစ်ပွဲဆင်နွှဲတဲ့အခါ မဟာဗျူဟာမြောက် ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ရေးဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ရပ်ကို အကောင်အထည်ဖော်ကြရစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ စစ်ပွဲကို ရင်ဆိုင်ဆင်နွှဲခြင်းဟာ မိမိအတွက် လိုလားအပ်တဲ့အလုပ်ဟုတ်-မဟုတ် ဆိုတာကို သုံးသပ်အကဲဖြတ်ခြင်းနဲ့ စတင်ရပါတယ်။ ဒီကိစ္စဟာ စဉ်းစားရအကျပ်ဆုံးနဲ့ အရေးအပါဆုံးဖြစ်တာကြောင့် အသေးစိတ် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းဆိုင်ရာ အခြေခံသဘောတရားကို နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ် နားလည်သဘောပေါက်ထားမှသာ မှန်ကန်တဲ့သုံးသပ် အကဲဖြတ်မှုတွေကို ပြုလုပ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

၂. ၁။ အသေးစိတ် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းဆိုင်ရာ အခြေခံသဘောတရား

ဆွန်းရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းမှာ ပဏာမ အဆိုအမိန့်တစ်ခုအနေနဲ့ ယခုလို ဖော်ပြထားပါတယ်။

"စစ်ဆိုသည်မှာ နိုင်ငံအတွက် အလွန်အရေးကြီးသောကိစ္စ ဖြစ်သည်။ ပြည်သူများ သေရေး၊ ရှင်ရေးနှင့်ပတ်သက်နေပြီး နိုင်ငံကို တည်တံ့ခိုင်မြဲစေနိုင်သလို ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုကိုလည်း ဖြစ်စေနိုင်သည်။ စစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့ရာ အသေးစိတ်လေ့လာ ဆန်းစစ်မှုပြုရန် လိုအပ်ပေသည်။"

ဒါ့ကြောင့် စစ်တစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်မချမီ အရေးတကြီးလုပ်ဆောင်ယ့်ကိစ္စဟာ အသေးစိတ်စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ ကျမ်းမှာ ဒီအချက်ကိုပဲ ရည်ညွှန်းပြီး အထပ်ထပ်အခါခါ ရေးသားဖော်ပြကို တွေ့ရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။

"အလေးဂရုပြုပြီး အသေးစိတ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲချမှတ်သူသည် အောင်မြင်မှုကို ရလိမ့်မည်။" "အသေးစိတ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲချမှတ်မှုမရှိဘဲ ပေါ့ပေါ့ဆဆ လုပ်သူသည် အောင်မြင်မှု မရနိုင်ပေ။" "စီမံကိန်းမရှိသူအဖို့ အရာရာတွင်အရေးနိမ့်ရန် အလွန် သေချာပေသည်။" "စီမံကိန်းရေးဆွဲချမှတ်ခြင်းအားဖြင့် မိမိတို့ စစ်ပွဲအောင်နိုင်မည်၊ ကျရှုံးမည်ဆိုခြင်းကို ကနဦးကပင် တင်ကြိုခန့်မှန်းနိုင်သည်။"

စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းရဲ့ အရေးပါအရာရောက်မှုနဲ့ ပတ်သက်လို့လည်း အောက်ပါအတိုင်း အကျဉ်းချုံးဖော်ပြထားပါတယ်။

"တိုက်ပွဲတစ်ရာ ဆင်နွှဲပြီး အောင်ပွဲတစ်ရာ ရရှိခြင်းသည် စစ်ပညာကျွမ်းကျင်မှု၏ အရည်အချင်းပြ အထောက်အထား မဟုတ်။ တိုက်ပွဲမဆင်နွှဲရဘဲ ရန်သူကိုအနိုင်ရခြင်းသည်သာ စစ်ပညာကျွမ်းကျင်မှု၏ အထွတ်အထိပ် ဖြစ်ပေသည်။"

စစ်သေနာပတိ တစ်ဦးအနေနဲ့ စစ်ပွဲမဆင်နွှဲရဘဲ ရန်သူကိုအောင်နိုင်ဖို့ ဆိုတာ..... "ရန်သူ၏သေနင်္ဗျူဟာကို တိုက်ဖျက်ခြင်း' အားဖြင့်သာ လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ ဒါကို "စစ်သေနာပတိ ပီသခြင်း' ရဲ့ အမြင့်မားဆုံး အရည်အချင်းအဖြစ် ဖော်ညွှန်းနိုင်ပြီး အသေးစိတ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်းအားဖြင့်သာ ပြီးပြည့်စုံအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။ အသေးစိတ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်းဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်မှာ မိမိနဲ့ ရန်သူတို့ရဲ့ အားသာချက်၊ အားနည်းချက်တို့ကို အကဲဖြတ်မှုလည်း ပါရှိပါတယ်။ ဒီလို အကဲဖြတ်ခြင်းအားဖြင့် အောင်မြင်မှုရရှိဖို့ အခွင့်အလမ်းဘယ်ရွေ့ဘယ်မျှ

ရှိတယ်ဆိုတာကို ကြိုတင်တွက်ချက်ကြည့်နိုင်ပါတယ်။

> “စစ်ပွဲအောင်နိုင်ခြင်းသည် မိမိနှင့်ရန်သူ့အကြောင်းကို အသေးစိတ်သိရှိခြင်း အပေါ်တွင်သာ မူတည်နေပေသည်။”

> “မိမိအကြောင်းကိုရော ရန်သူ့အကြောင်းကိုပါ မသိပါက တိုက်ပွဲတိုင်းတွင် ရှုံးနိမ့်မည်သာဖြစ်သည်။”

ဒါ့အပြင် ဆွန်ဇူးက စီမံကိန်းရေးဆွဲရာမှာ ပထဝီ၊ တောတောင်အနေအထားနဲ့ ရာသီဥတုအခြေအနေကိုပါ ထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့ လိုအပ်ကြောင်း ယခုလို ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

> “သင့်ရန်သူအကြောင်းကို သိအောင်လုပ်ပါ၊ သင့်အကြောင်းကို သင်သိအောင်လုပ်ပါ၊ သင့်အောင်မြင်မှုကို မခြိမ်းခြောက်နိုင်ပါ။ ရေမြေအနေအထားကို သိအောင်လုပ်ပါ၊ ရာသီဥတုအခြေ အနေကို သိအောင်လုပ်ပါ၊ ပြီးပြည့်စုံသော အောင်မြင်မှုကို ရပါလိမ့်မည်။”

အသေးစိတ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်းဆိုင်ရာ အခြေခံမှုတွေဟာ စစ်ရေးမှာသာမက စီးပွားရေးမှာလည်း အလွန်အသုံးဝင်ပါတယ်။ စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ် အတော်များများဟာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းဘာသာရပ်ကို အလေးထားဖော်ပြလေ့ရှိသလို သုတေသီနဲ့ပညာရှင်တွေကလည်း စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းဆိုင်ရာ နည်းနာနိဿယမျိုးစုံကို တီထွင်ကြံဆခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီနည်းနာတွေထဲက ထင်ရှားတာ တစ်ခုကတော့ SWOT သရုပ်ခွဲနည်းလမ်းကို အသုံးချကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ S က Strength (အားသာချက်)၊ W က Weakness (အားနည်းချက်)၊ က Opportunity (အခွင့်အလမ်း)၊ T က Threat (အန္တရာယ်) တို့ကို အသီးသီး ကိုယ်စားပြုပါတယ်။ SWOT သရုပ်ခွဲနည်းလမ်းဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ သူ့ရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်တဲ့အခါမှာ အားသာချက်၊ အားနည်းချက် ဘာတွေရှိတယ် ဆိုတာကို အဆုံးအဖြတ်ပေးသလို သက်ဆိုင်ရာလုပ်ငန်း နယ်ပယ်အတွင်းမှာ ကျရောက်လာနိုင်တဲ့ အန္တရာယ်တွေကိုလည်း သတ်မှတ်ပေးပါတယ်။ ပြီးတော့ အဲဒီလုပ်ငန်းနယ်ပယ်အတွင်းမှာပဲ မိမိကုမ္ပဏီအတွက် ဘယ်လိုအခွင့်အလမ်းတွေ ရှိနေတယ်ဆိုတာကို သိသာထင်ရှားစေပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းရဲ့ အဆုံးစွန်သော ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ဘယ်လို စျေးကွက်အခွင့်အလမ်းမျိုးကိုမဆို ရယူသိမ်းပိုက်နိုင်ဖို့ပါပဲ။

တကယ်တော့ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းဟာ မျက်မှောက်ကာလမှာ အလွန်အရေးကြီးတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ရပ် ဖြစ်လာပါပြီ။ ဒါ့ကြောင့် ကုမ္ပဏီကြီးတွေအနေနဲ့ စီမံကိန်းရေးဆွဲရေးဌာနတွေကို သီးသန့်ဖွဲ့စည်းထူထောင်လာကြပါပြီ။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေမှာဆိုရင် မဟာဗျူဟာစီမံကိန်း ရေးဆွဲရေးဆိုင်ရာဌာနကြီးတွေကို ဖွဲ့စည်းထား

ကြပါတယ်။ အရည်အသွေးပြည့် ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်းတွေ ခန့်ထားပြီး သူတို့ရဲ့ အဓိက ပင်မတာဝန်က ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အပြောင်းအလဲတွေကို လေ့လာ စောင့်ကြည့်ဖို့နဲ့ အနာဂတ်ကာလမှာ မိမိတို့ကုမ္ပဏီအပေါ် အကျိုးသက်ရောက်မှု ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်တဲ့ အလားအလာတွေကို စူးစမ်းထောက်လှမ်းဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအနာဂတ်မှာ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်တဲ့ အလားအလာတွေနဲ့အညီ မိမိတို့ကုမ္ပဏီ ရပ်တည်ရှင်သန် ဖွံ့ဖြိုးလာစေရေးအတွက် လိုအပ်တဲ့ ရေတို၊ ရေရှည် စီမံကိန်းတွေ ကိုလည်း ရေးဆွဲကြရပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ရာမှာလည်း နေ့စဉ်ပြဿနာ ပြေလည်ရေးထက် စီမံကိန်းအပေါ်မှာ အဓိကထားစဉ်းစားခြင်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီ တွေမှာ ထူးခြားတဲ့အောင်မြင်မှုတွေ ရရှိခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဘယ်လို လုပ်ဆောင်ရမလဲ ? စီမံကိန်းရေးဆွဲရာမှာ ထည့်သွင်း စဉ်းစားရမယ့် အကြောင်းအရာတွေက ဘာတွေလဲ ? ဆိုတာကို သိရှိထားဖို့လိုအပ် ပါတယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဆွန်ဖူးညွှန်ပြခဲ့တဲ့ အလွန်ရှင်းလင်းပြည့်စုံတဲ့ နည်းလမ်းကို ဆက်လက်ဖော်ပြသွားပါမယ်။

၂.၂။ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းအတွက် ကြိုတင်လိုအပ်ချက်များ

စစ်ပွဲရဲ့ အရေးပါအရာရောက်မှုနဲ့ ထွက်ပေါ်လာမယ့် နောက်ဆက်တွဲ အကျိုးဆက်တွေကို အကြောင်းပြုပြီး ဆွန်ဇူးက "အခြေခံအကြောင်းတရား ငါးပါး' ကို အကဲဖြတ်ပြီး 'ရှုထောင့်အမြင် ခုနစ်ခု ကနေ နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်ဖို့ လိုအပ်တယ် လို့ ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

အခြေခံအကြောင်းတရား ငါးပါးကတော့ - (၁) စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ဩဇာလွှမ်းမိုးမှု၊ (၂) မိုးလေဝသ၊ (၃) ပထဝီအနေအထား၊ (၄) ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့ (၅) စည်းကမ်းဥပဒေတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်ရမယ့် ရှုထောင့်အမြင် ခုနစ်ခုကတော့ - (၁) အုပ်ချုပ် သူရဲ့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ဩဇာလွှမ်းမိုးမှု၊ (၂) စစ်သေနာပတိချုပ်ရဲ့ စွမ်းရည်၊ (၃) မိုးလေဝသနဲ့ ပထဝီအနေအထားဆိုင်ရာ အားသာချက်၊ (၄) ဥပဒေနဲ့ ညွှန်ကြားချက်များ ပြဋ္ဌာန်းပုံ၊ (၅) စစ်သည်အင်အား အရေအတွက်၊ (၆) အရာရှိ၊ အရာခံ၊ အကြပ်၊ တပ်သားတို့ရဲ့ လေ့ကျင့်မှု၊ (၇) ဆုပေးဒဏ်ပေးပုံ စနစ်တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အထက်ပါအကြောင်းတရားငါးပါးနဲ့ ရှုထောင့်အမြင်ခုနစ်ခုတို့ထဲက ထပ်တူညီနေတာတွေကို ဖယ်ထုတ်လိုက်တဲ့အခါ (၁) စိတ်ဓာတ်ရေးရာဩဇာ လွှမ်းမိုးမှု၊ (၂) ခေါင်းဆောင်မှု၊ (၃) မိုးလေဝသအခြေအနေ၊ (၄) ပထဝီအနေ အထား၊ (၅) ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းချက်၊ (၆) တပ်အင်အား၊ (၇) လေ့ကျင့်မှု၊ (၈) စည်းကမ်း (ဆုပေးဒဏ်ပေးပုံ စနစ်) ဆိုတဲ့ အကြောင်းတရားရှစ်ပါးကို အနှစ်ထုတ်ယူနိုင်ပါတယ်။

စစ်ဆင်ရေး ဆင်နွှဲရာမှာ အသုံးပြုမယ့် မဟာဗျူဟာစီမံကိန်းကို အဆိုပါ အကြောင်းတရား ရှစ်ပါးနဲ့ ပြည့်စုံအောင် ရေးဆွဲရပါတယ်။ စစ်ပွဲတစ်ပွဲ မဆင်နွှဲခင် သေနာပတိချုပ်အနေနဲ့ အဲဒီအချက်တွေကို မဖြစ်မနေ အသေးစိတ်အကဲဖြတ် လေ့လာသုံးသပ်မှုပြုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အလားတူပါပဲ။ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း မဟာဗျူဟာမြောက် စဉ်းစားတွေးခေါ်မှုနဲ့ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုတို့ ပြုလုပ်ကြတဲ့အခါ အထက်ပါ အကြောင်းတရားတွေကို အကဲဖြတ်လေ့လာသုံးသပ်မှု ပြုကြရပါတယ်။ ရှေ့ဆက်ပြီး အဲဒီအကြောင်းတရား ရှစ်ပါးဟာ စီးပွားရေးလောကမှာ ဘယ်လိုအသုံး ဝင်တယ်ဆိုတာကို တစ်ချက်ချင်း တင်ပြသွားပါမယ်။

၂.၂.၁။ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ဩဇာလွှမ်းမိုးမှု

ဆွန်ဇူးက . . "ပြည်သူလူထုသည် မင်းကျင့်တရားနှင့် ပြည့်စုံသော • မင်းကောင်း မင်းမြတ်များကို အလိုရှိကြပြီး သူတို့ကြည်ညို လေးစားသူများအတွက်အသက်ကိုပင် ပေးဆပ်ရဲကြသည်" လို့ ဆိုထားပါတယ်။ "

ဒါကြောင့် စိတ်ခါတ်ရေးရာ သြဇာလွှမ်းမိုးမှုကို တိုင်းပြည်ရဲ့နိုင်ငံရေး ခေါင်းဆောင်မှု (Political Leadership) အဖြစ် ဆွန်ဇူးက အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုခဲ့ပါတယ်။ အုပ်ချုပ်သူဟာ ပညာဉာဏ်အမြော်အမြင်ရှိပြီး စွမ်းဆောင်ရည်ထက်မြက်သူ ဖြစ်ခဲ့ရင် လက်အောက်ငယ်သားတို့ရဲ့ စိတ်ခါတ်ရေးရာ ထောက်ခံအားပေးမှု အမြောက်အမြားရရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြည်သူလူထုဟာ အဲဒီခေါင်းဆောင်နဲ့ အေးတူ ပူမျှ အတူလက်တွဲပြီး အမြဲတစေထောက်ခံသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုထောက်ခံမှု ရရှိခြင်းရဲ့ အဓိကသော့ချက်ကတော့ လက်အောက်ငယ်သားတွေဟာ သူတို့ နိုင်ငံတော်နဲ့ သူတို့အရှင်သခင်အတွက် အသက်သွေးကိုပေးဆပ်လိုတဲ့အထိ ဆန္ဒပြင်း ပြမှုပါပဲ။ ဒါဟာ လက်တွေ့မှာမဖြစ်နိုင်ဘူးလို့ ထင်မှတ်စရာပါ။ သို့ပေမဲ့ တကယ့်လက်တွေ့မှာ ဖြစ်ရပ်မှန်တွေ အများကြီးရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်းက ဂျပန် တပ်မတော်သားတွေဟာ သူတို့နိုင်ငံတော်၊ သူတို့အရှင်သခင် ဘုရင်မင်းမြတ် အတွက် အသေခံတိုက်ပွဲဝင်သွားခဲ့တာတွေကို ပြန်ပြောင်းသတိရနိုင်ပါတယ်။ ဂျပန် နိုင်ငံတော်နဲ့ ဧကရာဇ်တို့အတွက် သူတို့ရဲ့အသက်ကို ပေးဆပ်လိုက်ချင်တဲ့ဆန္ဒ မပြည့်ဝခဲ့လို့ စိတ်မသက်မသာဖြစ်ကျန်ခဲ့ရတဲ့ ဂျပန်စစ်ပြန်အဖိုးအိုကြီးတွေကို ဒီကနေ့အထိ တွေ့မြင်နိုင်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း သင့်လျော်ကောင်းမွန်တဲ့ စီးပွားရေးစနစ် တစ်ခုကို ထူထောင်ပေးနိုင်ပြီး ထိရောက်တဲ့ညွှန်ကြားချက်နဲ့ ပေါ်လစီတွေ ချမှတ် ပေးနိုင်တဲ့အစိုးရဟာ ပြည်သူလူထုအပေါ်မှာ စိတ်ခါတ်ရေးရာအရ သြဇာလွှမ်းမိုး နိုင်တာပါပဲ။ အစိုးရအနေနဲ့ ချမှတ်လိုက်တဲ့ စီးပွားရေးပေါ်လစီတစ်ခု အောင်မြင်မှု ရရှိဖို့ဆိုတာ အဲဒီနိုင်ငံမှာ တည်ရှိနေတဲ့ ဓလေ့ထုံးတမ်း၊ ယဉ်ကျေးမှု၊ လူထု ခံစားချက်တို့နဲ့ လိုက်လျောညီထွေရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အစိုးရတွေက ပြည်သူလူထု အပေါ်မှာ စိတ်ခါတ်ရေးရာ သြဇာလွှမ်းမိုးမှု သို့မဟုတ် နိုင်ငံရေးအာဏာ သက်ရောက်မှုအတိုင်းအတာ မြင့်မားပုံကို ဂျပန်နဲ့ တခြားဖွံ့ဖြိုးစနိုင်ငံတွေဖြစ်တဲ့ တရုတ် (တိုင်ပေ)၊ တောင်ကိုရီးယားနဲ့ စင်ကာပူတို့ရဲ့ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးမှုက သက်သေ ထူနေပါတယ်။

အဲဒီအစိုးရတွေဟာ စက်မှုလက်မှုနဲ့ ပို့ကုန်အဓိကလုပ်ငန်းတွေရဲ့ အောင်မြင်မှုမှာ အရေးပါတဲ့ကဏ္ဍကနေ ပါဝင်ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာ ဂျပန်နိုင်ငံ ကုန်သွယ်ရေးနဲ့ စက်မှုဝန်ကြီးဌာနဟာ တိုင်းပြည်အတွက် စက်မှုလက်မှု ဆိုင်ရာ မူဝါဒအားလုံးကို ရေးဆွဲပြဋ္ဌာန်းပေးခဲ့ပါတယ်။ အစိုးရက အာမခံပေးခြင်းနဲ့ ငွေကြေးထောက်ပံ့ခြင်းတို့လို နည်းလမ်းတွေကတစ်ဆင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းတွေ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာအောင် ကူညီပံ့ပိုးပေးဖို့ မနှောင့်နှေးခဲ့ပါဘူး။ အလားတူပါပဲ။ တရုတ် (တိုင်ပေ)၊ တောင်ကိုရီးယားနဲ့ စင်ကာပူအစိုးရတို့ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အနေနဲ့ ပြည်ပပို့ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးကို

အဓိကအားပြုလုပ်ဆောင်ကြဖို့ အားပေးခဲ့ ပါတယ်။ စီမံကိန်းရည်မှန်းချက် ပြည့်မီရေးအတွက် ဘက်ပေါင်းစုံက မက်လုံးပေး လှုံ့ဆော်မှုတွေလည်း လုပ်ပေးခဲ့ကြပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ အဲဒီသုံးနိုင်ငံဟာ ပြည်ပ ပို့ကုန်လုပ်ငန်း အလျှင်အမြန် တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာခဲ့ခြင်းပါပဲ။ အခုဆိုရင် အဲဒီ သုံးနိုင်ငံက အစိုးရတွေဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ဆီလီကွန်တောင်ကြားလို နည်းပညာအားပြုရပ်ဝန်းများဖန်တီးရေး ပရောဂျက်တွေ တိုးပွားလာရေးကို အားပေး နေပါတယ်။ အထူးသဖြင့် အဆင့်မြင့် နည်းပညာဆိုင်ရာလုပ်ငန်းတွေ တိုးတက်လာ စေဖို့ သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးရေးကို အထူးမြေတောင်မြှောက်ပေးနေတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

တစ်ဘက်မှာတော့ နိုင်ငံ့စီးပွားရေး ပျက်စီးယိုယွင်းမှုမှာ တာဝန်ရှိတဲ့ လာဘ်စားပြီး ချည့်နဲ့တဲ့အစိုးရမျိုးတွေလည်း ရှိနေတတ်ပါတယ်။ စွမ်းဆောင်ရည် ညံ့ဖျင်းပြီး မှန်ကန်တဲ့ဦးဆောင်မှုကိုမပေးနိုင်တဲ့ ခေါင်းဆောင်တွေကြောင့် အာဖရိကနဲ့ လက်တင်အမေရိကနိုင်ငံ အတော်များများဟာ စီးပွားရေးအဆိုးသံသရာမှာ တဝဲ လည်လည် ခံစားနေကြရပါတယ်။ အဲဒီလို မပြည့်မစုံ အားနည်းမှုတွေကြောင့် ပုဂ္ဂလိကပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ မကြာခဏဆိုသလို အစိုးရရဲ့သိမ်းပိုက်မှု အောက်ရောက်ခဲ့ကြရပါတယ်။ အကျိုးဆက်ကတော့ နိုင်ငံရပ်ခြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ ရောက်မလာတဲ့အပြင် နိုင်ငံသားစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်တွေ နိုင်ငံကို စွန့်ခွာသွားကြ တာပါပဲ။ ဒီတော့ စီးပွားရေးချွတ်ခြုံကျပြီး လူနေမှုအဆင့်အတန်း အတော်ကြီး နိမ့်ကျ ကျန်ခဲ့ကြတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

ဒီကနေ့ စီးပွားရေးလောကမှာ နိုင်ငံအတော်များများဟာ သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးတိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးမှု အရှိန်အဟုန်ကိုမြှင့်တင်ဖို့ ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပေါ် အတော်ကြီး မှီခိုအားထားနေကြရပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု စီးဝင်လာ ရေးမှာ အဓိကသော့ချက်ကတော့ နိုင်ငံရေးတည်ငြိမ်မှုပါပဲ။ နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေး ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေအနေနဲ့ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံရဲ့ နိုင်ငံရေးလှုပ်ရှားမှုအခြေအနေ လေ့လာအကဲဖြတ်ရာမှာ စရိတ်စကအမြောက်အများ အကုန်အကျခံကြတာကို ကြည့်ရုံနဲ့ နိုင်ငံရေးတည်ငြိမ်မှုဟာ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် ဘယ်လောက်အထိ အရေးပါတယ်ဆိုတာကို သိမြင်နိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုအကဲဖြတ်တဲ့ နည်းလမ်းများစွာကို နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာ ကတည်းက တီထွင်ခဲ့ကြပြီး နိုင်ငံတကာ စီးပွားရေးစီမံခန့်ခွဲမှု ဆိုင်ရာ ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်တွေနဲ့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု ပညာရပ် ဆိုင်ရာစာအုပ်တွေမှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။

ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေးကော်ပိုရေးရှင်း တစ်ခုအနေနဲ့ ပင်လယ်ရပ်ခြားမှာ စီးပွားသွားရှာတော့မယ်ဆိုရင် ဘယ်လိုပုံသဏ္ဌာန်နဲ့ သွားမှာလဲ၊ တိုက်ရိုက်ထုတ်ကုန် တင်ပို့ရောင်းချမှာလား၊ မိမိကော်ပိုရေးရှင်းရဲ့အမည်ကို သုံးစွဲလုပ်ကိုင်ခွင့်လိုင်စင်

ချပေးမှာလား၊ ဖက်စပ်လုပ်မှာလား ဒါမှမဟုတ် အဲဒီဒေသမှာ စက်ရုံအလုပ်ရုံတွေ တည်ပြီး ကုန်စည်ထုတ်လုပ်ခြင်းအားဖြင့် တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှာလားဆိုတာ အဲဒီဒေသရဲ့ နိုင်ငံရေးအခြေအနေအပေါ်မှာ မူတည်ပြီး စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ကြရပါတယ်။ ဒီနယ်ပယ်မှာ မှားယွင်းတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ခဲ့မိလို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေ ဆုံးရှုံးခဲ့ရတဲ့ အတွေ့အကြုံတွေ အတော်များများ ရှိခဲ့လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ တရုတ်ပြည်ကြီး တံခါးဖွင့် ဝါဒ စတင်ကျင့်သုံးစဉ် စောစောပိုင်းကာလတုန်းက သွားရောက်အခြေချ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ အကန့်အသတ်များစွာနဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီထဲက တစ်ခု ကတော့ နိုင်ငံရေးဦးဆောင်မှုကဏ္ဍပါပဲ။ တရုတ်ပြည်ကြီးကို စောင့်ကြည့်နေသူတွေနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့သူတွေ ဇဝေဇဝါဖြစ်ခဲ့ရတာကတော့ ဥက္ကဋ္ဌကြီးတိန်ရှောက်ဖိန်ရဲ့ နိုင်ငံရေးဦးဆောင်မှု မရှိတော့တဲ့နောက်ပိုင်း တရုတ်ပြည်ရဲ့ ပေါ်လစီအပြောင်း အလဲတွေ ဘယ်လိုများ ဖြစ်လာလေမလဲဆိုတာကို မခန့်မှန်းနိုင်ခဲ့ခြင်းပါပဲ။

အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရရင် အသိဉာဏ်ပညာနဲ့ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ အုပ်ချုပ်သူဟာ နိုင်ငံတိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးစေမယ့် အခြေအနေကို ဖန်တီးမှာဖြစ်ပြီး ညံ့ဖျင်းတဲ့သူကတော့ နိုင်ငံပြိုကွဲပျက်စီးစေမယ့် လမ်းကြောင်းကို ဖော်ဆောင်သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အလားတူပါပဲ။ ညံ့ဖျင်းတဲ့ အစိုးရတစ်ရပ်က စီးပွားရေး ပျက်စီးမှုအတွက် ပျိုးကြဲနေချိန်မှာ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားတဲ့ အစိုးရက နိုင်ငံရေး တည်ငြိမ်မှုကိုဖန်တီးပြီး နိုင်ငံရပ်ခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို ဆွဲဆောင်ခြင်းအားဖြင့် စီးပွားရေး တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် အားပေးလှုံ့ဆော်မှုပြုသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၂.၂.၂။ ခေါင်းဆောင်မှု

ဆွန်ဇူးဟာ နိုင်ငံရေးခေါင်းဆောင် (ဧကရာဇ် သို့မဟုတ် အုပ်စိုးသူ) စစ်မြေပြင်မှ အမိန့်ပေးသူ (သေနာပတိချုပ်) တို့ အကြား မတူညီတဲ့ အခန်းကဏ္ဍကို ကွဲပြားအောင် ရှင်းလင်းဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဒီအချက်ကို သူ့စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းရဲ့ နေရာအတော် များများမှာ ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာတချို့ကို ထုတ်နှုတ်ဖော်ပြရရင်

> "အုပ်စိုးသူ၏ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှုကို မခံရသည့် စစ်သေနာ ပတိသာလျှင် စစ်ပွဲတွင် အောင်မြင်မှုရရှိလိမ့်မည်။"

> "ဉာဏ်ပညာနှင့် ပြည့်စုံသော အုပ်စိုးသူများသည် စစ်ဆင်ရေး စီမံချက်ရေးဆွဲရာမှာသာ ပါဝင်ဆွေးနွေးမှုပြုပြီး စစ်သေနာ ပတိများကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်စေသည်။"

စွမ်းရည်ပြည့်စစ်သေနာပတိတိုင်းမှာ အရေးပါတဲ့ အရည်အသွေး သို့မဟုတ် ဂုဏ်အင်္ဂါ ငါးရပ်ရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ ဂုဏ်အင်္ဂါ ငါးရပ်ကတော့ (၁) ဉာဏ်ပညာ၊ (၂) ရိုးသားမှု၊ (၃) စိတ်ကောင်းစေတနာ၊ (၄) သတ္တိ နဲ့ (၅) ဖြောင့်မတ်မှုတို့ပဲ

ဖြစ်ပါတယ်။ဉာဏ်ပညာ ဆိုတာ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေ အပြောင်းအလဲတွေနဲ့ လိုက်လျောညီထွေဖြစ်စေပြီး လိုရာကိစ္စ ပြီးမြောက်အောင် မီးစင်ကြည့်ကသွားနိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ကို ဆိုလိုတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ရိုးသားမှုကတော့ နောက်လိုက်တွေရဲ့ အကြွင်းမဲ့ ယုံကြည်မှုကို ရရှိစေတဲ့ စွမ်းရည်တစ်ရပ်ပါ။ ဒီစွမ်းရည် ရှိခြင်းအားဖြင့် နောက်လိုက်တွေအနေနဲ့ မိမိတို့ရဲ့ခေါင်းဆောင်ဟာ မိမိတို့အရည်အချင်းပေါ်မူတည်ပြီး ဆုလာဒ်နဲ့ ပြစ်ဒဏ်တို့ကို မျှမျှတတချမှတ်ပေးလိမ့်မယ်ဆိုတာ သံသယရှင်းစွာ ယုံကြည်ထားကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စိတ်ကောင်းစေတနာ ဆိုတာကတော့ လူသားတွေ ကို ချစ်ခင်တဲ့စိတ်၊ သူတစ်ပါးအပေါ် ကိုယ်ချင်းစာနာစိတ်နဲ့ လက်အောက်ငယ်သား တို့ရဲ့ ပင်ပန်းကြီးစွာ အားထုတ်လုပ်ကိုင်ရမှုအပေါ်မှာ အသိအမှတ်ပြုအလေး ထားတဲ့ စိတ်ထားတွေနဲ့ ပြည့်စုံခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သတ္တိ ဆိုတာက ရဲရင့်ပြတ်သားပြီး ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို အမိအရဆုပ်ကိုင်ခြင်းအားဖြင့် အောင်မြင်မှု ရအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်တဲ့ အရည်အသွေးပါ။ နောက်ဆုံးအချက်ဖြစ်တဲ့ ဖြောင့်မတ်မှု ဆိုတာက စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ သူပြဋ္ဌာန်းထားတဲ့ ဥပဒေအတိုင်း ရဲဘော်တွေအပေါ်မှာ ကျောသားရင်သား မခွဲခြားဘဲ စီရင်ဆုံးဖြတ်ခြင်းအားဖြင့် ရဲဘော်တို့ရဲ့ ကြောက်ရွံ့ရိုသေမှုကို ရရှိအောင်လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးဟာ စွမ်းရည်ပြည့် စစ်သေနာပတိတစ်ဦးမှာရှိရမယ့် ကောင်းမြတ်တဲ့ ဂုဏ်အင်္ဂါတွေကို မီးမောင်းထိုးပြသလို စစ်သေနာပတိတစ်ဦးကို ကံဆိုးမိုးမှောင် ကျစေမယ့် အားနည်းချက်တွေကိုလည်း ယခုလိုဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

"မဆင်မခြင် ပေါ့ပေါ့ဆဆ လုပ်သူသည် သုတ်သင်ခံရလိမ့်မည်။"

"သူရဲဘောကြောင်သူသည် အဖမ်းဆီးခံရလိမ့်မည်။""စိတ်တိုလွယ်သူသည် ဒေါသထွက်အောင် နှိုးဆွခံရလိမ့်မည်။"

"ဂုဏ်ပကာသနအပေါ် သာယာတတ်သူသည် အလွယ်တကူ စော်ကားခံရလိမ့်မည်။"

"အလွန်အကျူး ကြင်နာသနားတတ်သူသည် အလွယ်တကူ အနှောင့်အယှက်ပြုခြင်းခံရလိမ့်မည်။"

စစ်ပွဲမှာ စိတ်ဓာတ်ရေးရာသြဇာလွှမ်းမိုးမှုကို စီးပွားရေးနယ်ပယ်က နိုင်ငံရေးဆိုင်ရာ ဦးဆောင်မှုနဲ့ နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်လို့ရပါတယ်။ အလားတူပါပဲ။ စစ်သေနာပတိရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုကလည်း စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ ထိပ်တန်း ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့ အလားသဏ္ဌာန်တူလှပါတယ်။ (ဒီနေရာမှာ စီးပွားရေးအဖွဲ့ အစည်းကို တပ်မတော်တစ်ခုရဲ့ ဒိဗီဇံတပ်မတစ်ခုနဲ့ ခိုင်းနှိုင်းထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်) ဒီရှုထောင့်က လေ့လာသုံးသပ်မယ်ဆိုရင် အထက်ကဆိုခဲ့တဲ့ စွမ်းရည်ပြည့်

စစ်သေနာပတိရဲ့ အရည်အသွေးတွေဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် (စီအီးအို) တစ်ဦးမှာရှိသင့်တဲ့ စံပြုအရည်အသွေးတွေကို ထင်ဟပ်ဖော်ပြနေပါတယ်။ ဘယ်စီအီးအိုမဆို အဲဒီအရည်အသွေးတွေနဲ့သာ ပြည့်စုံခဲ့ရင် လုပ်ငန်းခွင်မှာ မြင့်မားတဲ့အောင်မြင်မှုတွေ ရရှိမှာပါ။ ဘာကြောင့်လဲဆိုတော့ . .

(၁) သူဟာ အလောတကြီး မလုပ်တတ်ပေမဲ့ လျင်မြန်ပြတ်သားပြီး စီးပွားရေးအခွင့်အလမ်းမျိုးစုံအပေါ်မှာ ဘယ်လို အကျိုးအမြတ်ထုတ်ယူရမယ် ဆိုတာကို ကောင်းစွာသိရှိပါတယ်။

(၂) သူဟာ လက်အောက်ခံဝန်ထမ်းတွေရဲ့ လုပ်ငန်းခွင်ဆောင်ရွက် ချက်တွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ယုံကြည်စိတ်ချစွာ မျက်နှာလွှဲထားနိုင်သလို ဝန်ထမ်းတွေ ကလည်း သူတို့ရဲ့စွမ်းဆောင်ရည်အလိုက် ဆုကြေးနဲ့ ပြစ်ဒဏ်အသီးသီး ရရှိကြမယ် ဆိုတာကို သိရှိနားလည်ထားအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။

(၃) သူဟာ လူမှုဆက်ဆံရေးကို အဓိကအားထားပါတယ်။ သူ့လက် အောက်ခံ ဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အခက်အခဲပြဿနာတွေကို နားလည်မှုရှိပြီး သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည်ကို အသိအမှတ်ပြုလေ့ရှိပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ လူမှုရေးပြဿနာ အသေးအမွှားတွေကို အရေးထား ဖြေရှင်းပေးရလောက်အောင်လည်း လက်အောက် ငယ်သားတွေအပေါ်မှာ အလွန်အကျူး ဂရုဏာမထားတတ်သူ ဖြစ်ပါတယ်။

(၄) သူ့မှာ ရဲဝံ့စွာ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်နိုင်တဲ့ သတ္တိရှိတာကြောင့် အမှန် တကယ်လိုအပ်တဲ့အချိန်မှာ စွန့်စားဆောင်ရွက်လိုတဲ့ ဆန္ဒရှိပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ဖို့ ဝန်မလေးတတ်သူ ဖြစ်ပါတယ်။

(၅) သူ့ရဲ့ စံတင်စရာ ကောင်းလောက်အောင် ဖြောင့်မတ်တဲ့ ဘဝနေဟန် က ကုမ္ပဏီတွင်း ကုန်ထုတ်စွမ်းအားမြင့်မားရေးအတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ စည်းမျဉ်း၊ စည်းကမ်းတွေကို အသက်ဝင်စေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သူဟာ လေ့လာသင်ယူဖို့ဆန္ဒရှိနေပြီး သူ့ရဲ့အားနည်းချက်ကို ထောက်ပြခံရတဲ့ အခါမှာလည်း အပြုံးမပျက်တတ်သူ ဖြစ်ပါတယ်။စစ်ပွဲတစ်ပွဲ အောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ စစ်သေနာပတိအပေါ်မှာ အများကြီး တည်မှီနေသလို လုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ကြီးပွားတိုးတက်ရေးမှာလည်း စီအီးအိုတစ်ယောက်ဟာ အဓိကကျတဲ့အခန်းကဏ္ဍမှာ ရှိနေပါတယ်။ အထက်ပါ အရည် အသွေးတွေနဲ့ပြည့်စုံသူဟာ အောင်မြင်တဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဖော်ဆောင် နိုင်ကြောင်း စံနမူနာပြခဲ့သူကတော့ ခရိုင်ဆလာကော်ပိုရေးရှင်းရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိ ချုပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

သူ့ရဲ့ စွမ်းရည်ပြည့်ခေါင်းဆောင်မှုကနေ တစ်ဆင့် သူဟာ

ခရိုင်ဆလာကော်ပိုရေးရှင်း ဒေဝါလီခံရတော့မယ့်ဆဲဆဲ အခြေအနေမျိုးကနေ စီးပွားရေး တောင့်တင်းခိုင်မာတဲ့ လမ်းကြောင်းပေါ် ရောက်အောင် ဆွဲတင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သူရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုအောက်မှာ အလုပ်သမားနဲ့ သမဂ္ဂတွေအပေါ်မှာ တည်ကြည်ဖြောင့်မှန်စွာ ဆက်ဆံခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီ ပြန်လည်နာလန်ထူလာနိုင်ချိန်မှာ လုပ်သားတွေကို အကျိုး ခံစားခွင့်တွေ ပေးခဲ့တယ်။ လုပ်သားတွေအပေါ် စာနာမှုပြခဲ့တယ်။ သူကိုယ်တိုင် သူ့ရဲ့ တစ်နှစ်တာလစာကို လျှော့ယူခဲ့ပါတယ်။ လုပ်သားတွေရဲ့ လုပ်ခလစာကို ပမာဏတစ်ခု အထိ လျှော့ချဖြတ်တောက်ပစ်ခြင်းအားဖြင့် အလုပ်သမားသမဂ္ဂတွေနဲ့ ထိပ်တိုက် ရင်ဆိုင်တွေ့ ခဲ့ရတာမျိုး၊ သမဂ္ဂကိုယ်စားလှယ်တွေကို စီမံခန့်ခွဲမှုဒါရိုက်တာအဖွဲ့ဆီ ဖိတ်ခေါ် ဆွေးနွေးခဲ့ရတာမျိုးလို ရဲရင့်ပြတ်သားတဲ့လုပ်ရပ်တွေနဲ့ သူ့ရဲ့စံနမူနာယူစရာ အမူအကျင့်တွေကို ပြသခဲ့ပါတယ်။တကယ်တော့ စီးပွားရေးလောကရဲ့ သမိုင်းကြောင်းဟာ စွမ်းရည်ပြည့် စီအီးအိုတွေဦးစီးတဲ့ ကုမ္ပဏီတို့ရဲ့ အံ့ဘနန်းဖြစ်ရပ်တွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေပါတယ်။ ယနေ့အခါမှာ ဟွန်ဒါ၊ ဆိုနီနဲ့ မစ်ဆူဘီရှိတို့လို ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေ အောင်မြင်တိုးတက် လာရခြင်းဟာ အဲဒီကုမ္ပဏီတွေကို ရှေ့ဆောင်လမ်းပြ လုပ်ခဲ့သူတွေရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု စွမ်းရည်ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဈေးကွက်သစ်ထဲ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်မှု လိုမျိုး တွန်းတွန်းတိုက်တိုက် လုပ်ဆောင်ရတဲ့ စီးပွားရေးလှုပ်ရှားမှုတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ မချမှတ်ခင် အဲဒီကုမ္ပဏီမှာ အနာဂတ်ကိုလှမ်းမြော်ကြည့်တတ်တဲ့ စွမ်းရည်ပြည့် ခေါင်းဆောင်တွေရှိနေဖို့ အရေးကြီးလှပါတယ်။

၂.၂.၃။ မိုးလေဝသအခြေအနေ

ဒီအချက်က မတူကွဲပြားတဲ့ မိုးလေဝသ၊ ဥတုရာသီ၊ အပူချိန်၊ အချိန်ကာလနဲ့ နေ့တာရှည်မှုအချိန် စတာတွေကို ရည်ညွှန်းပါတယ်။ မိုးလေဝသအခြေအနေဟာ စစ်ဆင်ရေးလှုပ်ရှားမှုတစ်ခုအဖို့ လိုသလိုထိန်းချုပ်လို့ ရနိုင်တဲ့အရာ မဟုတ်ပါဘူး။ စွမ်းရည်ပြည့် စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ ဥတုရာသီ၊ အပူချိန်နဲ့ တခြားမိုးလေဝသဆိုင်ရာ အခြေအနေတို့ရဲ့ အပြောင်းအလဲတွေက တစ်ဆင့် မိမိအတွက် ပေါ်ပေါက်လာနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းနဲ့ အန္တရာယ်တွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားပါတယ်။

မိုးလေဝသအခြေအနေကိုအသုံးချပြီး အကျိုးအမြတ်ထုတ်ယူတာဟာ သမရိုးကျစစ်ဆင်ရေးမှာ အထူးအရေးကြီးလှပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် စစ်လေယာဉ်တွေ ပျံသန်းတဲ့အခါမှာ လေတိုက်ခတ်မှုနဲ့ တိမ်တိုက်အခြေအနေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစား ရပါတယ်။ စစ်သင်္ဘောတွေ လှုပ်ရှားသွားလာရာမှာလည်း လေတိုက်ခတ်မှုနဲ့ လှိုင်းထန်မှု အခြေအနေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရပါတယ်။ ကြည်းတပ်တွေလှုပ်ရှားတဲ့အခါ

ရာသီဥတု အပြောင်းအလဲနဲ့ နေ့စဉ်မိုးလေဝသအခြေအနေတို့ဟာ အရေးပါတဲ့ အကြောင်းတရား တွေပါပဲ။ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲမှာ ဗီယက်ကောင်းတွေ စစ်အောင်နိုင်ခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်း တစ်ရပ်က မိုးလေဝသအခြေအနေကို သူတို့အတွက်အားသာချက်အဖြစ် အမြတ်ထုတ် ယူနိုင်စွမ်းရှိခဲ့လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

စစ်သေနာပတိတွေဟာ စစ်မြေပြင်မှာဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ မိုးလေဝသအခြေ အနေကို မိမိအတွက်အကျိုးရှိအောင် အသုံးချခြင်းအားဖြင့် ရန်သူအပေါ် အောင်ပွဲခံဖို့ အားထုတ်ရပါတယ်။ အလားတူပါပဲ။ စီးပွားရေးနယ်ပယ်က စီအီးအိုတွေဟာလည်း မိုးလေဝသအခြေအနေတစ်ခုကို ရင်ဆိုင်ရင်း မိမိကုမ္ပဏီအကျိုးစီးပွား ဖြစ်ထွန်းစေဖို့ လုပ်ဆောင်နေကြရပါတယ်။ တကယ်တော့ လုပ်ငန်းကိုင်ငန်းအခြေအနေ၊ စီးပွားရေး မိုးလေဝသ စတဲ့အသုံးအနှုန်းတွေကို မကြာခဏကြားနေရလို့ နားယဉ်နေပါပြီ။ ဘယ်လုပ်ငန်းမဆို နိုင်ငံ၊ ဒေသနဲ့ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းကိုင်တာ အခြေအနေနဲ့ စီးပွားရေးမိုးလေဝသအတွင်းမှာ လှုပ်ရှားနေကြရတာ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းကိုင်ငန်း အခြေအနေနဲ့ စီးပွားရေးမိုးလေဝသတို့ထဲမှာ ပါဝင်တာတွေကတော့....

စီးပွားရေးကျဆင်းခြင်း၊ တိုးတက်ခြင်း၊ အရောင်းထိုင်းခြင်း၊ ငွေဖောင်း ပွခြင်းတို့လို စီးပွားရေးအတက်အကျ သံသရာများ။ ။ အစိုးရမူဝါဒ၊ ပြဋ္ဌာန်းချက်နဲ့ မက်လုံးတို့လို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု၊ လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်မှုနဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုတို့အပေါ် အကောင်းအဆိုး အကျိုးသက်ရောက်စေမယ့်အခြေအနေများ။ ။ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေ လှုပ်ရှားလည်ပတ်မှုကို အကူအညီ ပေးနိုင်သလို အဟန့်အတားလည်း ဖြစ်စေနိုင်တဲ့ ယဉ်ကျေးမှုဓလေ့စရိုက်နဲ့ လူမှုရေးစံနှုန်းများ။ ။ ဥပမာ တချို့ ယဉ်ကျေးမှုဓလေ့စရိုက်တွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် အကျိုးရှိစေမယ့် နားလည်မှုကို ပေးစွမ်းနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီယဉ်ကျေးမှုဓလေ့စရိုက်တွေကို လုပ်အားခနဲ့ ကုန်ကြမ်းဈေးနှုန်း ချိုသာမှုတို့ထက်ပိုပြီး စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို အကျိုးပြုနိုင်တဲ့ မောင်းနှင်အားတွေအဖြစ် ရှုမြင်နိုင်ပါတယ်။စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ အကျိုးသက်ရောက်စေတဲ့ 'နည်းပညာအဆင့်အတန်း' နဲ့ 'နည်းပညာပြောင်းလဲမှု နှုန်းထားနဲ့အမျိုးအစား'။

(တစ်ခါတစ်ရံမှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု သို့မဟုတ် ကုန်ကြမ်းအသုံးချမှုတို့လို ကိစ္စတွေ အပေါ်မှာ နည်းပညာအပြောင်းအရွှေ့က အကျိုးသက်ရောက်တတ်ပါတယ်။)ဈေးကွက်ဖွဲ့စည်းပုံသစ်နဲ့ စနစ်သစ်တို့လို ဈေးကွက်တည်ဆောက်ပုံ အပြောင်းအလဲတွေ ပေါ်ပေါက်လာတဲ့အခါ လုပ်ငန်းရဲ့မူလအခြေအနေကို ပျက်ပြား သွားစေနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ - အလုပ်သမားသမဂ္ဂများ ဖွဲ့စည်းခြင်း၊ လုပ်ငန်း ရှင်ကြီးများ အသင်းဖွဲ့ခြင်း၊ သို့မဟုတ် ဘုံဈေးကွက်များ ဖွဲ့စည်းလာခြင်းတို့လို အသစ် အသစ်သော အပြောင်းအလဲတွေဟာ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လှုပ်ရှားလည်ပတ်မှု အပေါ် ထူးခြားတဲ့အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေ ဖြစ်ပေါ်လာစေပါတယ်။

လူဦးရေအပြောင်းအလဲ၊ စားသုံးသူတို့ရဲ့အမူအကျင့် အပြောင်းအလဲ၊ အဖွဲ့အစည်းတို့ရဲ့ တည်ဆောက်ပုံဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲတွေလို အခြားအခြားသောအထွေထွေစီးပွားရေးနဲ့ လူမှုရေးအကြောင်းတရားများ။ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ အထက်ကဖော်ပြပါ စီးပွားရေး ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အပြောင်းအလဲမျိုးစုံကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားပြီး လိုက်လျောညီထွေမှု ရှိမယ့် မဟာဗျူဟာမျိုးကို ရေးဆွဲသွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ အဲဒီလို ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ အကြောင်းတရားတွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာမှန်ပေမဲ့ ဒီကိစ္စ တွေဟာ သူတို့ထိန်းချုပ်နိုင်တဲ့နယ်ပယ်ထက် အများကြီးကျယ်ပြန့်တယ်ဆိုတာကို တော့ သတိပြုမိဖို့လိုပါတယ်။ ကုမ္ပဏီက အဲဒီပတ်ဝန်းကျင် အကြောင်းတရားတွေ အပေါ်မှာ ဩဇာသက်ရောက်နိုင်စွမ်းက မဆိုစလောက်သာရှိပါတယ်။ ပတ်ဝန်းကျင် မှာဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ စီးပွားရေးသံသရာ အတက်အကျကို ဘယ်လိုမှ ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်း မရှိပါဘူး။ ပြီးတော့ လူမှုရေးနဲ့ယဉ်ကျေးမှုဆိုင်ရာ စံနှုန်းတွေကိုလည်း မိမိတို့ကုမ္ပဏီ အလိုကျ နေ့ချင်းညချင်းပြောင်းလဲပစ်လို့ မရနိုင်ပါဘူး။ စစ်သေနာပတိ တစ်ဦး အနေနဲ့ စစ်ဆင်ရေးဆင်နွှဲရာမှာ လက်ရှိဖြစ်ပေါ်နေတဲ့မိုးလေဝသခြေအနေဘောင် အတွင်းမှာ လှုပ်ရှားရသလို စီအီးအိုတွေဟာလည်း မိမိပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေ တဲ့ 'စီးပွားရေးမိုးလေဝသ' အကန့်အသတ်များ အတွင်းမှာသာ လုပ်ဆောင်နေကြ ရတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် စီမံကိန်းရေးဆွဲရာမှာ စီးပွားရေးမိုးလေဝသ အခြေ အနေကို ပြင်ပအကြောင်းတရားအဖြစ် သတ်မှတ်ရပါတယ်။

၂. ၂. ၄။ ပထဝီအနေအထား

ဆွန်ဇူးရည်ညွှန်းတဲ့ ပထဝီအနေအထားဆိုတာက စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာ စစ်မြေ ပြင်နဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ အောက်ဖော်ပြပါ အကြောင်းတရားတွေကို ဆိုလိုတာပါ။

> စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာ မြေမျက်နှာပြင်ပြေပြစ်မှု၊ ခက်ထရော်မှု။ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာ မြေမျက်နှာပြင်ရှင်းလင်းမှု၊ ရှုတ်ထွေးတင်းကျပ်မှု။ စစ်စခမ်းချရာနေရာနဲ့ စစ်မြေပြင်တို့၏ အကွာအဝေး။ ပထဝီအနေအထားအရ အန္တရာယ်ကျရောက်နိုင်မှု ပမာဏ။ စစ်ဆင်ရေးနဲ့ စစ်ပရိယာယ်ခင်းကျင်းရာ အကျယ်အဝန်းနှင့် ထိုးစစ်ဆင်မှုနှင့် ခွာစစ်ဆင်မှုတို့အတွက် ဖြစ်နိုင်ခြေများ။

အထက်ဖော်ပြပါ ပထဝီအနေအထားဆိုင်ရာ ကိန်းရှင်တွေဟာ စစ်ပွဲမှာ ရှင်သန်မှုနဲ့ ကျဆုံးမှုတို့ကို ပြဋ္ဌာန်းပေးနိုင်စွမ်း ရှိကြပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက "ပထဝီအနေ အထား' နဲ့ 'မြေမျက်နှာပြင်" ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရနှစ်ခုကို မတူကွဲပြားစွာ

အသုံးပြုခဲ့တာကို တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒီ ဝေါဟာရနှစ်ခုကို တရုတ်အက္ခရာနဲ့ ရေးတဲ့အခါမှာ တူညီပေမဲ့ သီးခြား အဓိပ္ပာယ်တွေ ရှိကြပါတယ်။ ပထဝီအနေအထား ဆိုတာက မြေပြင်အခြေ အနေရဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာများကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ပထဝီအနေအထားဟာ စစ်ပွဲ စတင်ပြီဆိုတာနဲ့ ပုံသေ တည်ရှိနေပြီးသား ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲမှာ အသုံးချနိုင်တဲ့ စစ်မဟာဗျူဟာအမျိုးအစားကို ပထဝီအနေအထားက ပြဋ္ဌာန်းပေးပါတယ်။

တစ်နည်းဆိုရရင် တပ်မတော်တစ်ခုဟာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲတိုင်း သီးခြားပထဝီအနေ အထားတစ်ခုရဲ့ အလိုကို လိုက်နာရပါတယ်။ ပထဝီအနေအထားက ပေးလာသမျှ အခြေအနေကို ရင်ဆိုင်ပြီးတိုက်ပွဲဝင်ကြရပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် အရှေ့ အလယ်ပိုင်း ပင္လယ်ကွေ့မှာ ဖြောင်ကျင်းနေတဲ့ ပထဝီအနေအထားက စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ အသုံးပြုရမယ့် သီးခြားမဟာဗျူဟာအမျိုးအစားကို ပြဋ္ဌာန်းပေးခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဘယ်လိုစစ်လက်နက်တွေကို အသုံးချရမယ်၊ စစ်တပ်တွေ အနေနဲ့ ဘယ်လိုနည်းဗျူဟာတွေကို အသုံးပြုရမယ်ဆိုတာကိုပါ ပထဝီအနေအထား က ပြဋ္ဌာန်းပေးခဲ့ပါတယ်။

ဆွန်ဇူးပြောချင်တဲ့ မြေမျက်နှာပြင် ဆိုတာက စစ်မြေပြင်အနေအထားကို ဆိုလိုတာပါ။ စစ်သေနာပတိဟာ ရန်သူနဲ့ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်လိုတဲ့ စစ်မြေပြင် အမျိုးအစားကို အလွယ်တကူ ဆုံးဖြတ်နိုင်ပါတယ်။ တကယ်လို့ စစ်မြေပြင်အနေ အထားဟာ သူ့အတွက် ဆိုးကျိုးကိုဖြစ်စေနိုင်တယ်ဆိုရင် မတိုက်ခိုက်ဘဲနေနိုင် ပါတယ်။ ဥပမာ - ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲမှာ ဗီယက်ကောင်းတွေဟာ အမေရိကန် စစ်တပ်ကို ဖြောင့်ကျကျ ရင်ဆိုင်မတိုက်ခဲ့ပါဘူး။ တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ တိုက်ပွဲဝင်မယ့် အစား တောတောင်ထူထပ်တဲ့ နေရာတွေမှာ ပုန်းခိုပြီး ပြောက်ကျားနည်းဗျူဟာနဲ့ စစ်ဆင်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ ကောလာဟလလွှင့်ထုတ်ခြင်း၊ လူထုထဲကို စိမ့်ဝင်ထိုးဖောက်ခြင်းလို စိတ်ဓာတ်စစ်ဆင်ရေး နည်းလမ်းတွေကို ကျင့်သုံးခဲ့ပါတယ်။ ဗီယက်ကောင်းတွေဟာ အမေရိကန်စစ်တပ်နဲ့နှိုင်းစာရင် အားနည်းလှတဲ့ သူတို့ရဲ့ စစ်အင်အား အခြေအနေကို နားလည်သဘောပေါက်ထားကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့ တိုက်ခိုက်လိုတဲ့ စစ်မြေပြင် အနေအထားအမျိုးအစားကို ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ခဲ့ ကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဗီယက်ကောင်းတွေကို ဖော်ထုတ်ပြီး လိုက်လံတိုက်ခိုက် ချေမှုန်းဖို့ ကြိုးစားနေတဲ့ အမေရိကန်စစ်သားများဟာ သူတို့နဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုမရှိတဲ့ ပထဝီအနေအထားမှာ တိုက်ပွဲဝင်ခဲ့ကြရတာ ဖြစ်ပါတယ်။ အကန့်အသတ်တွေ ရှိနေတဲ့ ပထဝီအနေအထားဟာ သူတို့အသုံးပြုနိုင်တဲ့ မဟာဗျူဟာနဲ့ လက်နက်အမျိုး အစားကို အကြီးအကျယ် ထိမ်းချုပ်ထားတာကြောင့် သူတို့ရဲ့ တိုက်ပွဲဝင်စွမ်းရည်ဟာ

အတော်ကြီးကို ကျဆင်းသွားခဲ့ရပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရရင် စစ်သေနာပတိဟာ ရန်သူကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ဖို့ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစားကို အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်ပေမဲ့ စစ်ပွဲတစ်ပွဲ ဆင်နွှဲတိုင်း အဲဒီ စစ်မြေပြင်မှာဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ ပထဝီအနေထားဆိုင်ရာ ဝိသေသလက္ခဏာတွေ ကိုတော့ မလွှဲမရှောင်သာရင်ဆိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မတူကွဲပြားတဲ့ စစ်မြေပြင်အနေ ခြားနားတဲ့ကောင်းကျိုး ဆိုးပြစ်တွေကို ပေးအပ်မှာဖြစ်တာကြောင့် ထိရောက်တဲ့ အောင်မြင်မှု ရရှိစေဖို့ သီးခြားတိုက်ပွဲဝင် စစ်မဟာဗျူဟာတွေကို ရေးဆွဲ ချမှတ်ပြီး စစ်ဆင်ရေးလုပ်သွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

တိုက်ပွဲဝင်စစ်တပ်များဟာ ပထဝီအနေအထားဆိုင်ရာ ထူးခြားတဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ရသလို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများဟာလည်း ရုပ်ပိုင်း ဆိုင်ရာနေရာဒေသရဲ့ သီးခြားအခြေခံအဆောက်အအုံတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြရစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအနေနဲ့ ဈေးကွက်ရဲ့ဘယ်လိုနေရာမှာ အခြေချပြီး နေရာ ရယူထားတယ် ဆိုတဲ့အချက်က အဲဒီလုပ်ငန်းဟာ သူရရှိထားတဲ့ သီးခြားကောင်းကျိုး ဆိုးပြစ်တွေနဲ့အညီ ဘယ်လိုယှဉ်ပြိုင်လုပ်ဆောင်နိုင်သလဲ ဆိုတာကို ပြဋ္ဌာန်းပေး သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ နေရာဒေသတစ်ခုမှာ အခြေချလိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ သူ့ရဲ့ယှဉ်ပြိုင်မှုသဘာဝနဲ့ ဈေးကွက်အနေအထားတို့ဟာ အဲဒီဒေသက ပြဋ္ဌာန်းတဲ့အတိုင်း လက်ခံရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့....

> ကုန်ကြမ်းတင်သွင်းမှု။ ဈေးနှုန်းချိုသာပြီး ထိရောက်မှုရှိတဲ့ လုပ်အား။ ဦး ဘဏ္ဍာငွေလည်ပတ်ဖို့နဲ့ ချေးငွေရယူဖို့ အရင်းအနှီးဈေးကွက်။ မေးနီးရှား စက်ရုံတွေလည်ပတ်ဖို့စက်ပစ္စည်းနဲ့ ကရိယာတန်ဆာပလာများ ထောက်ပံ့ရေး။စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ ထက်မြက်မှုနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု။ နည်းပညာ၊ သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးဌာနများ။ ပြည်တွင်း ပြည်ပ စားသုံးသူဈေးကွက်။ စာတိုက်နဲ့ ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေး၊ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးဆိုင်ရာ ပြည့်စုံမှုများ၊ ရေနဲ့ ဓာတ်အားပံ့ပိုးမှု၊ အိုးအိမ်နေရာချထားရေးဆိုင်ရာ ပြည့်စုံမှုများလို အခြေခံအဆောက်အအုံဆိုင်ရာ ဝန်ဆောင်မှုများ။

အထက်ဖော်ပြပါ ကိန်းရှင်းတွေဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ လည်ပတ်မှုကို ကြီးမားစွာ အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိနိုင်သလို ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းကိုလည်း ကန့်သတ်မှု ပြုနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကုမ္ပဏီကြီးများအနေနဲ့ ဈေးကွက်လေ့လာသုံးသပ်မှု လုပ်တဲ့နေရာမှာ ကုန်ကျစရိတ်ကို မချေမတာသုံးစွဲကြတာဟာ အံ့သြစရာ မဟုတ် ပါဘူး။ အထူးသဖြင့် ပုံသေတည်ထားရပြီး ပြောင်းရွှေ့လို့ မရနိုင်တဲ့ ရပိုင်ခွင့်တွေကို အလုံးအရင်းနဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရတဲ့ အခါမျိုးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ - မက်ဒေါ်နယ်နဲ့ ဘာဂါကင်းတို့ဟာ ဆုံးဖြတ်ချက်မချမီ စားသောက်ဆိုင်သစ်အတွက် နေရာ

ရွေးချယ်တဲ့အခါမျိုးမှာ အသေးစိတ်အချိန်ယူ လေ့လာဆန်းစစ်မှုတွေ ပြုလေ့ရှိပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေအတွက် ပယ်လယ်ရပ်ခြားမှာ စက်ရုံအလုပ်ရုံတွေ တည်ဆောက်တာမျိုးလို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေချရတဲ့အခါမှာ မိမိအခြေချမယ့်နေရာဒေသကို အသေးစိတ်အလေးအနက်ထား လေ့လာခြင်းဟာ ပိုပြီးအရေးပါတဲ့ကိစ္စ ဖြစ်လာတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ တစ်နေရာထဲမှာ ကိုယ့်လုပ်ငန်းနဲ့ကိုက်ညီမယ့် ရုပ်ဝတ္ထုပိုင်းဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်အားလုံး အပြည့်အစုံရရှိဖို့ဆိုတာတော့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဈေးကွက်နဲ့ အနီးဆုံးနေရာမှာတည်ထားတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ ကျွမ်းကျင်လုပ်သားနဲ့ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းတွေကို ဈေးနှုန်းချိုချိုသာသာ နဲ့ မရနိုင်ပါဘူး။ စိတ်ကူးယဉ် စစ်မြေပြင်တစ်ခုကို ရွေးချယ်ဖို့ မဖြစ်နိုင်သလိုပါပဲ။ သို့ပေမဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် ပတိရူပဒေသကိုရရှိအောင် တည်နေရာရွေးချယ် ခြင်းဟာ အဲဒီလုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုအတွက် အကြီးမားဆုံးစွမ်းဆောင်အားကို ထောက်ပံ့ပေးတာကတော့ သေချာပါတယ်။ ဘာလို့လဲဆိုတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ စီးပွားရေး ပထဝီအနေအထား တစ်ခုအတွင်းမှာ လုပ်ငန်းထူထောင်မိပြီဆိုတာနဲ့ တွေ့ကြုံရမယ့် အကျိုးဆက်တွေကို ရင်ဆိုင်သွားရမှာဖြစ်ပြီး အလျင်စလိုပြန်လည် နောက်ဆုတ်ဖို့ရာ ခက်ခဲလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သာဓကအားဖြင့် တရုတ်ပြည်ကြီး တံခါးဖွင့်ခါစမှာ ကုမ္ပဏီတချို့ အလျင်စလိုသွားရောက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြတုန်းက ရင်ဆိုင်ခဲ့ရတဲ့ အခြေအနေမျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို စတင် ကျင့်သုံးခါစ တရုတ်ပြည်ကြီးရဲ့ အခြေခံအဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အကန့်အသတ် များစွာကို ကြုံတွေ့လိုက်ရတဲ့အခါမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူ အတော်များများဟာ စိတ်ပျက်လက်ပျက် ဖြစ်ခဲ့ရဖူးပါတယ်။

၂.၂.၅။ ဥပဒေပြဌာန်းချက်

ဒီအချက်ကတော့ ဖွဲ့စည်းခြင်း၊ ထိန်းချုပ်ခြင်း၊ အချက်ပြဆက်သွယ်မှု လုပ်ထုံး လုပ်နည်းတွေ၊ စစ်ဘက်ဆိုင်ရာ ရာထူးအဆင့်ဆင့် သတ်မှတ်ပုံ၊ တာဝန်ခွဲဝေ သတ်မှတ်ပုံ၊ ထောက်ပို့ လမ်းကြောင်းတွေကို စီမံခန့်ခွဲပုံနဲ့ ဥပဒေသတ်မှတ်ချက်၊ စစ်သုံးပစ္စည်းတွေအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု စတာတွေကို ရည်ညွှန်း ပါတယ်။ စစ်ပွဲတစ်ခု ဖြစ်လာရင် တစ်နိုင်ငံလုံးနဲ့ ပတ်သက်လာတဲ့အပြင် တစ်ခါ တစ်ရံမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံငွေ ပမာဏဟာ အလွန်မြင့်မားလှပါတယ်။ ဒါကြောင့် ထိရောက်တဲ့ စည်းမျဉ်းဥပဒေနဲ့ စုစည်းမှုတို့ရဲ့ အရေးပါမှုက သံသယဖြစ်ဖွယ် မရှိပါဘူး။ ဒါကြောင့် "ပြန်ဖွဲ့စည်းဖို့ လိုတယ်၊ လူအင်အားဖွဲ့စည်းပုံ ညှိဖျင်းတယ်' စတဲ့ စကားတွေကို မကြာခဏ ကြားနေရခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ နည်းနည်းဖြည့်စွက်ရရင် ဖွဲ့စည်းပုံနဲ့ တည်ဆောက်ပုံ အဆင့်ဆင့်တို့ဟာ တပ်သားတွေရဲ့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာကိုပါ အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိနေတယ် ဆိုတာပါပဲ။ ဥပမာ ၁၉၈၇ ခုနှစ်ဆီက ဖိလစ်ပိုင် လက်နက်ကိုင်တပ်တွေထဲမှာ မကျေနပ်မှု ပေါ်ပေါက်ရတာဟာ ကွန်မြူနစ်

သူပုန်ကို တိုက်ခိုက်ဖို့ ပြန်လည်စုစည်း တည်ဆောက်ချင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စည်းကမ်း ဥပဒေကိစ္စဟာ ဘယ်လောက်ထိ အရေးပါပြီး ထူးခြားလှတယ် ဆိုတဲ့အချက်ကို ဆွန်ဇူးရဲ့ အောက်ဖော်ပြပါ မှတ်ချက်က သက်သေခံနေပါတယ်။

"အကယ်၍ တပ်မတော်အတွင်း စိတ်ရှုတ်ထွေးမှုနှင့် သံသယများရှိနေပါက အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံက သေချာပေါက် ဒုက္ခ ပေးလိမ့်မည်။ 'ရှုတ်ထွေးသောစစ်တပ်က ရန်သူကို အောင်မြင်မှု ရအောင် ပံ့ပိုးပေးနိုင်သည်ဆိုသော ဆိုရိုးအတိုင်း ဖြစ်တော့သည်။"

"တံခွန်အလံများကို စည်းကမ်းတကျ လွှင့်ထူချီတက်လာသော တပ်ကို ကြားဖြတ်မတိုက်ပါနှင့်။ တောင့်တင်းခိုင်မာစွာ ဖွဲ့စည်း ထားသော တပ်ကို ရင်ဆိုင်မတိုက်ပါနှင့်။"

"အင်အားကြီးမားသောတပ်နှင့် သေးငယ်သောတပ်တို့အကြား စီမံကွပ်ကဲရပုံခြင်း အတူတူပင်ဖြစ်သည်။ ဖွဲ့စည်းမှုနှင့် ရာထူးအဆင့်ဆင့် သတ်မှတ်ပုံသာ အခရာကျသည်။"

"အင်အားကြီးမားသောတပ်နှင့် သေးငယ်သော တပ်တို့အကြား ထိန်းချုပ်ရသည်ခြင်း အတူတူပင်ဖြစ်သည်။ ပုံသဏ္ဍာန်နှင့် အချက်ပြ ဆက်သွယ်မှုသာ အခရာကျသည်။"

"စည်းစနစ်ကျခြင်းနှင့် ဖရိုဖရဲဖြစ်ခြင်းတို့သည် ဖွဲ့စည်းမှုအပေါ် တွင်သာ မူတည်သည်။"

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ဆောက် ဖွဲ့စည်းထားပုံ နည်းလမ်းက အဲဒီလုပ်ငန်းရဲ့ စည်းမျဉ်းဥပဒေကို ထင်ဟပ် ဖော်ပြနေပါတယ်။' ဒီနေရာမှာ ထိရောက်တဲ့ မူဝါဒ၊ အစီအစဉ်၊ လုပ်ထုံးလုပ်နည်း၊ ဆက်သွယ်ရေး လမ်းကြောင်း၊ လုပ်ပိုင်ခွင့်နဲ့ တာဝန်သတ်မှတ်မှုတို့ ပါဝင်ပါတယ်။ ဒီအစိတ်အပိုင်းတွေဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ယဉ်ကျေးမှု သို့မဟုတ် ဖီလိုဆိုဖီ (ခံယူချက်ဒဿန)ကို ပုံဖော်သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံနဲ့ ရာထူးတာဝန်အဆင့်ဆင့် သတ်မှတ်မှုတို့ဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုမှာ မဖြစ်မနေ ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမယ့် နယ်ပယ်တစ်ခုပါ။ အနာဂတ်ကို ရင်ဆိုင်ဖို့အတွက် အကောင်းဆုံး ဖွဲ့စည်းပုံ နည်းလမ်းက ဘာဖြစ်သင့်သလဲ။ တကယ်လို့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ဆန်းသစ်မှု၊ တီထွင်မှုနဲ့ စွန့်စား လုပ်ကိုင်လိုစိတ်တို့ ဖြစ်ထွန်းလာစေချင်တယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီကို ဘယ်လို ပုံသဏ္ဍာန်နဲ့ တည်ဆောက်တာဟာ အကောင်းဆုံးဖြစ်မလဲ။ တကယ်လို့ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုဟာ ပင်လယ်ရပ်ခြားကို သွားရောက်လုပ်ကိုင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ပြီး လုပ်ငန်း ချဲ့ထွင်ဖို့ လိုလားတယ်ဆိုရင် အဲဒီကုမ္ပဏီကို အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ လုပ်ထုံး လုပ်နည်း

တွေနဲ့ လိုက်ဘက်ညီအောင် ဖွဲ့စည်းသွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝန်ထမ်းတွေ အနေနဲ့လည်း ပင်လယ်ရပ်ခြား ပြောင်းရွှေ့ ခန့်ထားခံရတာကို မိမိအလုပ်အကိုင် တိုးတက်ရေးအတွက် အခွင့်ထူးတစ်ရပ်အဖြစ် ခံယူသလား၊ ဒါမှမဟုတ် ကုမ္ပဏီက ချမှတ်တဲ့ ပြစ်ဒဏ်အဖြစ် ခံယူသလား၊ ဒါမှမဟုတ် ပြည်ပမှာ ပျားရည်ဆမ်းခရီး ထွက်ရသလို ခံယူသလား ဆိုတာကိုလည်း သိရှိထားဖို့ လိုပါတယ်။ နိုင်ငံတကာအတွေ့ အကြုံပဓာနပြုအမြင်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းတာ တစ်ခုကတော့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက မန်နေဂျာအများစုဟာ ပင်လယ်ရပ်ခြားမှာ သွားရောက် လုပ်ကိုင်တဲ့ အတွေ့အကြုံ မရှိသေးသရွေ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ရာထူးကို မရနိုင်ဘူးဆိုတာပါပဲ။ ဂျပန်တို့နဲ့မတူ တစ်မူထူးတာက အမေရိကန် အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် အတော်များများဟာ ပင်လယ်ရပ်ခြား ဈေးကွက်မှာ ကာလရှည်ကြာ သွားရောက် အမှုထမ်းဖူးတဲ့ အတွေ့အကြုံ မရှိကြခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ ကမ္ဘာတစ်လွှားမှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေ အောင်မြင်မှုအကြီးအကျယ် ရရှိခဲ့ခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းတစ်ရပ်လည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။

၂.၂.၆။ တပ်အင်အား

တပ်အင်အားနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆွန်ဇူးက အရေအတွက် များပြားခြင်းကို ဖော်ပြ ရေးသားခဲ့ပါတယ်။ သူပြောလိုတဲ့ အင်အားထဲမှာ စစ်သည်အရေအတွက် သာမကဘဲ အဲဒီစစ်သည်တွေမှာ တပ်ဆင်ထားတဲ့ စစ်လက်နက်ပစ္စည်းများပါ ပါဝင်ပါတယ်။ စစ်ပွဲမှာ အရေအတွက် သာလွန်ခြင်းဟာ သေချာတဲ့ အကျိုးရလဒ်ကို ပေးစွမ်းနိုင်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် နှစ်ဘက်စစ်သည်တွေ သုံးစွဲတဲ့ စစ်လက်နက် ပစ္စည်းတွေရဲ့ နည်းပညာ အဆင့်အတန်းချင်း တူညီတဲ့အခါမျိုးမှာ စစ်သည်အင်အား သာလွန်တဲ့ဘက်က နိုင်ခြေ အရှိဆုံးပါပဲ။ ရှေးခေတ်အခါက စစ်လက်နက်ပစ္စည်းတွေ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးမှု မရှိသေးလေတော့ စစ်သည်အင်အား ပိုများတဲ့ဘက်က အထက်စီးနဲ့ တိုက်ပွဲ ဝင်နိုင်ကြလို့ပါပဲ။ ယနေ့ မျက်မှောက်ခေတ် သမရိုးကျစစ်ပွဲတွေမှာတောင် စစ်သည်အင်အားက အရေးပါနေတုန်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် အီရန်-အီရတ် ကာလရှည် စစ်ပွဲမှာ လူအင်အား အရေအတွက်က အရေးပါလာတာကြောင့် အီရန် ခေါင်းဆောင်တွေဟာ ဆယ်ကျော်သက် လူငယ်တွေကို ရှေ့တန်းစစ်မျက်နှာဆီ ပို့ခဲ့ရဖူးပါတယ်။

ဆွန်ဇူးက အရေအတွက်ရဲ့ အရေးပါမှုကို အောက်ပါအတိုင်း မီးမောင်းထိုး တင်ပြခဲ့ပါတယ်။

"မိမိက ရန်သူထက် ဆယ်ဆသာလွန်လျှင် ရန်သူကို ဝန်းရံ ပိတ်ဆို့မှုပြုပါ။"

"မိမိက ရန်သူထက် ငါးဆသာလွန်လျှင် တိုက်စစ်ဆင်ပါ။"

"မိမိက ရန်သူထက် နှစ်ဆသာလွန်လျှင် ရန်သူကို နှစ်ခြမ်းကွဲ သွားအောင် လုပ်ပါ။"

"မိမိနှင့် ရန်သူ အရေအတွက်ချင်း တူညီနေပါက တိုက်ခိုက်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက ဆုံးဖြတ်နိုင်သည်။"

"ရန်သူထက် မိမိက အနည်းငယ် အားနည်းနေလျှင် ခွာစစ် ဆင်ပါ။"

"ရန်သူတက် မိမိက အဆမျှားစွာ အားနည်းနေလျှင် တိုက်ပွဲ မဖြစ်အောင် ရှောင်ရှားပါ။"

"အင်အား သေးငယ်သော စစ်တပ်သည် မည်မျှ စိတ်ဓာတ် ခိုင်မာစေကာမူ အင်အားတောင့်တင်းသော စစ်တပ်ကို လက်လျှော့ အရှုံးပေးရမည်သာ ဖြစ်သည်။"

"သို့ဖြစ်ရာ လက်နက်ကြီးများ တပ်ဆင်ထားခြင်းမရှိသည့် စစ်တပ်သည် စစ်ပွဲတွင် အရေးနိမ့်မည်သာ ဖြစ်သည်။"

"စားနပ်ရိက္ခာ မရှိသော စစ်တပ်သည် ဆက်လက် ရှင်သန်နိုင် လိမ့်မည် မဟုတ်ချေ။"

"ထောက်ပံ့မှု မရသော စစ်တပ်သည် ဆက်လက် တိုက်ပွဲဝင်နိုင် လိမ့်မည် မဟုတ်ချေ။"

စီးပွားရေးလောကနဲ့ ထိတွေ့ တိုက်ပွဲဝင်နေရတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာလည်း စစ်တပ် တစ်တပ်နဲ့ အလားတူပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လူအင်အား၊ စီမံခန့်ခွဲမှု၊ ငွေကြေး၊ စက်ပစ္စည်း၊ ကုန်ကြမ်း၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု နည်းလမ်း (နည်းပညာအပါအဝင်) ဈေးကွက်တို့လို အရင်းအမြစ် ပမာဏပိုင်းမှာ အင်အား တောင့်တင်းနိုင်သလို အားနည်း ချည့်နဲ့မှုလည်း ရှိနိုင်ပါတယ်။

အဲဒီ ကိန်းရှင်တွေကို အသုံးချပြီး ကုမ္ပဏီအတွက် ပြိုင်ဘက်များအကြား နှာတစ်ဖျားသာမှုကို ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။ အင်အားကြီးမား သန်စွမ်းနေဖို့ သေချာတဲ့ နှာတစ်ဖျားသာမှုတွေကတော့....

စီးပွားရေးအရ တွက်ခြေကိုက်ခြင်း။ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ဖို့ တွန်းအားပိုကောင်းခြင်း။ အရင်းအမြစ်တွေကို အသုံးချဖို့ နည်းလမ်း ပိုမိုများပြားခြင်း။

ကာလရှည်ကြာတဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုအတွက် ရေရှည်ရပ်တည်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း။ လုပ်သားအင်အား လျော့ပါးမသွားအောင် ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ခြင်းတို့ပါပဲ။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ သူ့ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ် အနိုင်ရခြင်း သို့မဟုတ် ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်ချဲ့ထွင်ယူခြင်း မပြုခင်မှာ မိမိရဲ့ အရင်းအမြစ်ပမာဏ ဘယ်လောက် ရှိတယ်ဆိုတာကို အရင်ဆုံး အကဲဖြတ်ဖို့လိုပါတယ်။ တကယ်လို့ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ လုပ်ငန်းစု တစ်ခုအတွင်း မိမိထက် အင်အား ကြီးမားတဲ့ပြိုင်ဘက်ကို ထုတ်ကုန် အရည်အသွေး ခြားနားမှု မဆိုစလောက်နဲ့ အနိုင်ယူဖို့ ရည်ရွယ်တယ်ဆိုရင် ဒီအချက်ဟာ ပိုလို့တောင် အရေးကြီးပါသေးတယ်။ ဒီလို အခြေအနေမျိုးမှာ အရင်း အမြစ် ပမာဏ အင်အားကြီးမာ.သူက ပြိုင်ဘက်တွေအကြား နှာတစ်ဖျား သာမှု ရရှိပြီးသား ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။

ဒီလို ယှဉ်ပြိုင်မှုမျိုးအတွက် အကောင်းဆုံး နမူနာကတော့ ဘဏ်လုပ်ငန်း ပါပဲ။ အင်အားကြီးမားတဲ့ ဘဏ်တွေဟာ အင်အားသေးငယ်တဲ့ ဘဏ်တွေနဲ့ နှိုင်းစာရင် စရိတ်စကနည်းနည်းနဲ့ ဝန်ဆောင်မှုများများကို ပိုမိုပေးစွမ်းနိုင်တာကြောင့် ဒီအချက်ဟာ ယေဘုယျအားဖြင့် မှန်ကန်တယ်လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ အပြည်ပြည် ဆိုင်ရာ ဘဏ်တွေဖြစ်တဲ့အလျောက် ဒီလိုလုပ်ငန်းမျိုးမှာ ပါဝင် လုပ်ကိုင်နေသူတွေရဲ့ အရင်းအနှီး ပိုင်ဆိုင်မှု ပမာဏကလည်း ကြီးမားလှပါတယ်။ အဲဒီဘဏ်တွေထဲမှာ အင်အားသေးငယ်တဲ့ ဘဏ်တချို့ အရှုံးပေါ်ပြီး ဖျက်သိမ်းသွားရ တာမျိုးလည်း ရှိပါတယ်။ ဂျပန်၊ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပဘဏ်တချို့လို အင်အားတောင့်တင်းတဲ့ ဘဏ်တွေကတော့ သူတို့ရဲ့ ကြီးမားတဲ့ဘဏ္ဍာငွေ အရင်းအမြစ်အားကိုးနဲ့ တိုးချဲ့ စွန့်စား လုပ်ကိုင်ရင်း အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဈေးကွက်ကို ပိုမိုထိုးဖောက် ဝင်ရောက် နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

တခြားဥပမာကတော့ ချည်မျှင်စက်ရုံ၊ အထည်ချုပ်စက်ရုံနဲ့ အရုပ် စက်ရုံတို့လို လုပ်သားအင်အားကို အဓိက အားထားပြီး နည်းပညာ အနိမ့်စား အသုံးပြုတဲ့ လုပ်ငန်းတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုလုပ်ငန်းမျိုးတွေမှာလည်း အရေ အတွက် နည်းခြင်း များခြင်းအပေါ် မူတည်ပြီး ခြားနားတဲ့ အကျိုးရလဒ်ကို ပေးစွမ်း နိုင်တာ တွေ့ရပါတယ်။ ဟောင်ကောင်က လုပ်သားတွေ အလုံးအရင်းနဲ့ ပြည်ပကို ထွက်ခွာသွားတဲ့ ကာလတွေတုန်းကလည်း စက်ရုံအလုပ်ရုံ အတော်များများဟာ လုပ်သားအင်အား ပေါများပြီး လုပ်အားခ ဈေးနှုန်းချိုသာတဲ့ တရုတ်ပြည်မကြီးဆီ ပြောင်းရွှေ့သွားခဲ့ကြဖူးပါတယ်။

၂.၂.၇။ လှေ့ကျင့်မှု

ဆွန်ဇူးဟာ အရေအတွက်သာလွန်မှုရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကို အသိအမှတ်ပြု သလို အရေအတွက် သက်သက်အပေါ် မှီခိုရုံနဲ့ စစ်ပွဲအောင်နိုင်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ဘူး ဆိုတာကိုလည်း သတိပေးခဲ့ပါတယ်။ “တပ်မတော်တစ်ခု၏ စွမ်းပကားသည် အင်အားကြီးမားမှု အပေါ်တွင် တည်မှီနေခြင်း မရှိပေ။”

“စစ်သည်အရေအတွက် များပြားမှုတစ်ခုတည်းအပေါ် အားကိုးလျက်

ချီတက်တိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုပါနှင့်။”

စစ်တစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ တပ်အင်အား ကြီးမားမှုဟာ လိုအပ်ချက် တစ်ရပ်ဖြစ်တာ မှန်ပေမဲ့ အရာရှိ၊ အရာခံ၊ အကြပ်၊ တပ်သားတို့ရဲ့ လေ့ကျင့်ရေး စွမ်းရည် ဘယ်လောက် ရှိတယ်ဆိုတာက ပိုပြီးအခရာကျလှပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက. ....

“သို့ဖြစ်ရာ၊ သူ (စစ်သေနာပတိ) သည် အခြေအနေ အချိန် အခါကို အကျိုးရှိအောင် အသုံးချတတ်သူများအား ရွေးချယ် နိုင်သူ ဖြစ်သည်။” လို့လည်း ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

လေ့ကျင့်ရေး တစ်ခုထဲကို အားပြုပြီး မဟာဗျူဟာကို ထိရောက်စွာ အကောင်အထည် ဖော်နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ - လေ့ကျင့်မှု ကောင်းပြီး အမိန့်နာခံတတ်တဲ့ စစ်တပ်တွေနဲ့သာ အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်မှု၊ တိုက်ခိုက်ရေးအရှိန်အဟုန် ထိန်းသိမ်းမှုနဲ့ မှန်ကန်တဲ့ စစ်ရေး ခင်းကျင်းမှုတို့ကို ရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် စစ်ပရိယာယ် ကျင့်သုံးရာမှာလည်း စည်းကမ်းသေဝပ်မှုနဲ့ လေ့ကျင့်ရေးဟာ မရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက်ပါပဲ။

လေ့ကျင့်ရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ပြောရမယ်ဆိုရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွင်မှာလည်း လုပ်သားနဲ့ မန်နေဂျာ အရေအတွက် ပိုမိုရရှိရေးဟာ ပြိုင်ဘက်တွေထက် နှာတစ်ဖျားသာဖို့ အဓိကလိုအပ်ချက် မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်အရေးကြီးတာက လုပ်သားတွေရဲ့ အရေအတွက်မဟုတ်ဘဲ အရည်အချင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ လူသားအရင်းအမြစ် ဖွံ့ဖြိုးရေးနဲ့ လေ့ကျင့်ရေး ကောင်းမွန်မှု ကသာ ပြိုင်ဘက်တွေအကြား နှာတစ်ဖျားသာမှုကို ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အောင်မြင်မှု ပိုမိုရရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ လူသားအရင်းအမြစ် ဖွံ့ဖြိုးရေးနဲ့ လေ့ကျင့်ရေးကို အလေးအနက်ထား လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြတယ်ဆိုတာ စိတ်ဝင်စားဖွယ် တွေ့ရှိရပါတယ်။ အဲဒီ ကုမ္ပဏီတွေထဲက အကောင်းဆုံး စံနမူနာကတော့ အိုင်ဘီအမ်နဲ့ အက်စ်အိုင်အေ (စင်္ကာပူ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ လေကြောင်းလိုင်း) တို့ပဲ ဖြစ်ကြပါတယ်။ အားလုံးထဲက အကောင်းဆုံးနမူနာကို ဂျပန် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေမှာ အများဆုံး တွေ့နိုင်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းခွင်မှာ အလုပ်လုပ်ရင်း လေ့ကျင့် သင်ယူမှု သဘောတရား ကို အလေးအနက်ထား ယုံကြည် လိုက်နာခဲ့ကြပါတယ်။ အရာရှိငယ်များဟာ အဖွဲ့အစည်းရဲ့ အနိမ့်ဆုံးအဆင့်ကနေ စတင်လုပ်ကိုင်ရပြီး ရာထူးအဆင့်ဆင့် တက်လှမ်းရာမှာ မတူကွဲပြားတဲ့ လေ့ကျင့်သင်ကြားမှုတွေကို ခံယူခဲ့ ကြရပါတယ်။ ဂျပန်အရာရှိငယ်တစ်ဦးအနေနဲ့ ထိပ်တန်းစီမံခန့်ခွဲသူ ဖြစ်လာချိန်မှာ ကုမ္ပဏီနဲ့ပတ်သက်တဲ့ လုပ်ငန်းကိစ္စအဝဝကို အသေးစိတ် သင်ယူလေ့ကျင့်ပြီးသား ဖြစ်နေပါပြီ။ လုပ်ငန်းခွင်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ အကြောင်းအရာအားလုံးကိုလည်း သိရှိ နားလည်ပြီးသား ဖြစ်သွားပါပြီ။ ဒါ့ကြောင့် အဲဒီဂျပန်မန်နေဂျာတွေဟာ အထူးတတ် ကျွမ်းသူတွေဖြစ်သလို အထွေထွေ

နားလည်သိရှိသူများလည်း ဖြစ်လာပါတော့တယ်။ အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရရင် လေ့ကျင့်ရေး အဆင့်အတန်းဟာ လုပ်ငန်း တစ်ခုရဲ့တိုက်ပွဲဝင် အသင့်ရှိမှု အနေအထားကို ပြဋ္ဌာန်းပေးသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကောင်းစွာ လေ့ကျင့်သင်ကြားထားတဲ့ ဝန်ထမ်းများတည်ရှိရာ စီးပွားရေး အဖွဲ့အစည်းများ သည်သာ ယုံကြည်မှုအပြည့်နဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေကို အကောင်အထည် ဖော်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ခဲရာခဲဆစ် အခြေအနေတွေကို ပိုင်ပိုင်နိုင်နိုင် ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်ပြီး ရလဒ်ကောင်းတွေကို ဖော်ဆောင်ပေးသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၂.၂. ၈။ စည်းကမ်းလိုက်နာမှု

အရေအတွက်ရော အရည်အချင်းပါ ပြည့်စုံခြင်းဟာ ပြိုင်ဘက်များ အကြား သေချာတဲ့ အားသာချက်ကို ဖြစ်ထွန်းစေပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ စစ်အောင်နိုင် ရေးမှာ အလွန်အရေးပါတဲ့ တခြားအကြောင်းအရာ တစ်ခုလည်းရှိပါသေးတယ်။ အဲဒါကတော့ စည်းကမ်းပါပဲ။ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရ စည်းကမ်းတင်းကြပ်ပြီး ဆုပေးဒဏ်ပေးစံနစ်ကို မှန်မှန်ကန်ကန်ကျင့်သုံးနိုင်တဲ့ စစ်တပ်တွေမှာ အများထက် သာလွန်ကောင်းမွန်တဲ့ တိုက်ခိုက်ရေးစိတ်ဓာတ်ရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ အောက်ပါ အဆိုအမိန့်တွေက သူ့ရဲ့ အယူအဆကို ခြုံငုံဖော်ပြနေပါတယ်။

> "စည်းကမ်းဥပဒေသည် အရာရှိအရာခံ၊ အကြပ်တပ်သား အားလုံးအပေါ် တစ်ပြေးညီ အကျိုးသက်ရောက်မှသာ အမိန့်နာခံမှု ရှိကြလိမ့်မည်။ ထိုသို့ မဟုတ်လျှင် အမိန့်နာခံမှု မရှိနိုင်ချေ။"

> "အမိန့်အာဏာတို့ ရှေ့နောက်ညီညွတ်စွာ အကျိုးသက် ရောက်ခြင်းသည် အမိန့်ပေးသူ စစ်ဗိုလ်ချုပ်နှင့် အမိန့်နာခံသူ ရဲဘော်တို့အကြား အပြန်အလှန် ယုံကြည်မှု ဖြစ်ထွန်းခြင်း၏ အကြောင်းရင်းပင်ဖြစ်သည်။"

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာလည်း ထိရောက်စွာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဖို့ဆိုရင် စည်းကမ်း ဟာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်ချက် တစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ စည်းကမ်းကို အောက်ဖော်ပြပါ နည်းလမ်းမျိုးစုံနဲ့ ထင်ဟပ်ဖော်ပြနိုင်ပါတယ်။

> လာဘ်ပေးလာဘ်ယူလုပ်ခြင်းလို ကိစ္စရပ်တွေကို ထိန်းကွပ်ပေးမယ့် စည်းမျဉ်းဥပဒေနဲ့ ကျင့်ဝတ်။ ကုမ္ပဏီယူနီဖောင်း၊ ကုမ္ပဏီသီချင်း၊ ကုမ္ပဏီအမှတ်တံဆိပ်နဲ့ အလံ။ ဆရာ အလုပ်ချိန်နာရီ၊ အနားယူချိန်နဲ့ အားလပ်ရက်ဆိုင်ရာ ပြဋ္ဌာန်းချက်များ။ လုံခြုံရေးအဆင့်အတန်းနဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု ရည်မှန်းချက်ဆိုင်ရာ စည်းကမ်းများ။ ကုမ္ပဏီရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်ကာကွယ်ရေးဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းများနဲ့ အဆိုပါစည်းမျဉ်း များကို ချိုးဖောက်မှုအတွက် ပြစ်ဒဏ်ချမှတ်ခြင်းဆိုင်ရာ လုပ်ထုံး လုပ်နည်းများ။ လစာပြည့် အကျိုးခံစားခွင့်နှင့် မက်လုံးပေးမှုဆိုင်ရာ

ဆုကြေးပေးစနစ်။

အထက်ဖော်ပြပါ ပြည့်စုံကျယ်ပြန့်တဲ့ အရေးယူဆောင်ရွက်ချက်များရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်ကတော့ အဖွဲ့အစည်းရဲ့ ရည်မှန်းချက်နဲ့ ပန်းတိုင်တွေကို ရရှိစေရေးအတွက် ဝန်ထမ်းများရဲ့ အမူအကျင့်ကို လိုသလို လမ်းညွှန်ထိမ်းကွပ်သွားဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ပိုမိုထိရောက်တဲ့ စည်းကမ်းပိုင်းဆိုင်ရာ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းနဲ့ ဆုပေးဒဏ်ပေး စနစ်တွေရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ မြင့်မားတဲ့ရလဒ်တွေ ရရှိလာအောင် အရှိန်အဟုန်မြင့်ပြီး ဆောင်ရွက်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်တွေကို အပေါ်စီးကနေ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ဝန်ထမ်းတွေ အနေနဲ့ မိမိတို့ဟာ ကုမ္ပဏီအတွက် ဘာတွေလုပ်ပေးနိုင်တယ်၊ ဒီလို လုပ်ကိုင်

ပေးခြင်းအားဖြင့် ဘယ်လိုအကျိုးကျေးဇူး ဆုကြေးတွေခံစားရမယ်ဆိုတာကို ရှင်းလင်း ပြတ်သားစွာ နားလည် သဘောပေါက်ထားကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေး အဖွဲ့အစည်းတွင်းမှာ ပြဋ္ဌာန်းထားတဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းတွေကို လိုက်နာလာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းဟာ လုပ်သားတွေကို ပင်ကိုယ်နိုးကြားတဲ့ အသိစိတ်နဲ့ အလုပ် လုပ်ကိုင်လာအောင် လှုံ့ဆော်မှုပြုရာလည်း ရောက်ပါတယ်။ စည်းကမ်း သေဝပ်ခြင်း ကြောင့် အောင်မြင်မှု ရရှိနေတဲ့ စီးပွားရေး အဖွဲ့အစည်းတွေထဲမှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေ နဲ့ အိုင်ဘီအမ် ကုမ္ပဏီတို့က ထိပ်ဆုံးမှာ ရှိနေပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို ချီးမြှင့်ပေးအပ်တဲ့ လုပ်အားခဆုကြေးနဲ့ လစာပြင်ပ ခံစားခွင့်တွေ ကြောင့်ချည်း ကျော်ကြားလာတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဥပမာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေမှာဆိုရင် သူတို့ရဲ့အရာရှိတွေကို နှစ်စဉ် လေ့ကျင့်ရေးစခန်းတွေဆီ ပို့လွှတ်တဲ့ အစဉ်အလာ ရှိပါတယ်။ အဲဒီစခန်းတွေမှာ စစ်တပ်ပုံစံ စည်းကမ်းလိုက်နာ ကျင့်သုံးမှုသာမက မိမိကိုယ်ကိုယ် စွန့်လွှတ်အနစ်နာခံခြင်း၊ မြိုးမြဲစွာနေထိုင်ခြင်း၊ အပြင်းအထန် အလုပ်လုပ်ခြင်း၊ ဒုက္ခခံခြင်းနဲ့ စိတ်ရှည် သည်းခံခြင်းတို့လို နာမ်ပိုင်းနဲ့ လူမှုရေးဆိုင်ရာ တန်ဖိုးထားမှုတွေကိုပါ သင်ယူကြရပါတယ်။

၂.၃။ အရင်းခံအကြောင်းတရား ရှစ်ပါးကို ခြုံငုံသုံးသပ်ခြင်း

ဇယားအမှတ် (၂.၁) မှာ စစ်ပွဲမဆင်နွှဲမီ တပ်မတော်တစ်ခုရဲ့ စစ်ရေးအသင့်ရှိမှုအနေအထားကို ဆွန်ဇူးအလိုကျ အကဲဖြတ်နိုင်တဲ့ အကြောင်းတရား ရှစ်ပါးနဲ့ အဲဒီအကြောင်းတရားတွေကို ခေတ်သစ် မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုမှာ ဘယ်လို အသုံးချနိုင်တယ်ဆိုတာတို့ကို အကျဉ်းချုံးဖော်ပြထားပါတယ်။ စစ်သေနာပတိကောင်း တစ်ဦးဟာ စစ်ပွဲဆီမချီတက်မီ အခြေအနေအကဲဖြတ်မှု လုပ်ကြရသလိုပါပဲ၊ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတွေဟာလည်း သူတို့ရဲ့ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုမှာ ဒီအကြောင်းတရား ရှစ်ပါးနဲ့ ချိန်ထိုးအကဲဖြတ်ခြင်းအားဖြင့် ဘယ်လို မဟာဗျူဟာ မြောက် အရွေ့အပြောင်းမျိုး သို့မဟုတ် လှုပ်ရှားမှုမျိုးမှာမဆို ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ် အနိုင်ယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အလေးဂရုပြုရမှာက အဲဒီ အကြောင်း တရားရှစ်ပါးကို အကဲဖြတ်ရာမှာ အောက်ပါအမေးလွှာတွေကို ဖြေဆိုခြင်းအားဖြင့် "မိမိနဲ့ ရန်သူတို့အကြား နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်မှု" တစ်ရပ်လည်း ပါဝင်ရမှာ ဖြစ်ကြောင်း ဆွန်ဇူးက အဆိုပြုခဲ့ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

၁. ဘယ်ဘက်က အုပ်ချုပ်သူက ပိုပြီး စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ဩဇာညောင်းသလဲ ?

၂. ဘယ်ဘက်က စစ်သေနာပတိက ပိုပြီးစွမ်းဆောင်နိုင်သလဲ ? ဆိုတဲ့ မေးခွန်းတွေကို အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ ဒီလို မိမိနဲ့ ရန်သူအကြား နှိုင်းယှဉ်မှုပြုပြီး အကဲဖြတ်ခြင်းအားဖြင့် ရရှိမယ့် ရလဒ်ကတော့ ...

> "ကျွန်ုပ်အနေနှင့် မည်သည့်ဘက်က အောင်မြင်နိုင်ပြီး မည်သည့်ဘက်က အရေးနိမ့်နိုင်သည်ကို ခန့်မှန်းရန် စွမ်းဆောင်နိုင်ပါလိမ့်မည်။" ဆိုတဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့ ဩဝါဒအတိုင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။အကြောင်းတရား ရှစ်ပါးဟာ နယ်ပယ်အားဖြင့် အလွန်ကျယ်ပြန့်တာ ကြောင့် စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းလှပါတယ်။

ပထမအချက်က သူတို့ဟာ မိုက်ခရို အဆင့်ကနေ မက်ခရိုအဆင့်အထိ ကျယ်ပြန့်နေလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်ခြင်းမှာ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်း (လူသားအရင်းအမြစ် ဖွံ့ဖြိုးရေး၊ ကော်ပိုရိတ်အဆင့် ခေါင်းဆောင်မှုနှင့် နှီးကြားတက်ကြွအောင် လှုံ့ဆော်မှု)၊ ကုမ္ပဏီ (ကော်ပိုရိတ်အဆင့် ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် ပြိုင်ဘက်ထက် နှာတစ်ဖျားသာမှု)၊ နိုင်ငံတော် (နိုင်ငံရေးဦးဆောင်မှု) နဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် (ပြင်ပနဲ့ အခြေခံအဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အကြောင်းတရားများ) ကို စိစစ်ခြင်းတို့ ပါဝင်ပါတယ်။

ဒုတိယအချက်ကတော့ အကြောင်းတရားများထဲမှာ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှု ဆိုင်ရာ 'ထိန်းချုပ်လို့ရနိုင်တဲ့ အသွင်လက္ခဏာ' နဲ့ 'ထိန်းချုပ်လို့မရနိုင်တဲ့ အသွင်

လက္ခဏာ' တို့ ပါရှိခြင်းပါပဲ။ မိုးလေဝသအခြေအနေနဲ့ ပထဝီအနေအထား (ပြင်ပနဲ့ အခြေခံ အဆောက်အအုံဆိုင်ရာအကြောင်းတရားများ) ဟာ ကြီးမားကျယ်ပြန့်ပြီး ထိန်းချုပ်လို့ မရနိုင်ပါဘူး။ နိုင်ငံရေးဦးဆောင်မှုဟာလည်း များသောအားဖြင့် ကုမ္ပဏီ ဩဇာသက်ရောက်မှုနယ်ပယ်ရဲ့ အပြင်ဘက်မှာ ရှိနေတတ်ပါတယ်။ ဒီမိုကရက်တစ် နိုင်ငံတွေမှာတောင် အစိုးရအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့တက်လာတိုင်း လူထုရော စီးပွားရေးအဖွဲ့ အစည်းတွေပါ သုံးလေး,ငါးနှစ်လောက် အဲဒီအစိုးရအဖွဲ့ရဲ့ နိုင်ငံရေးဦးဆောင်မှုနဲ့ လိုက်လျောညီထွေရှိအောင် လိုက်နာကျင့်သုံးကြရပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အကြောင်း တရားရှစ်ပါးထဲက တချို့ကိုတော့ ထိန်းချုပ်လို့ရနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် နိုးကြား တက်ကြွအောင်လှုံ ့ဆော်မှုနဲ့ လူသားအရင်းအမြစ် ဖွံ့ဖြိုးမှုတို့ကို ကုမ္ပဏီက သေချာပေါက် ထိန်းချုပ်ထားနိုင်ပါတယ်။ နည်းနည်းချဲ့ထွင်တင်ပြရရင် လုပ်သား အင်အားနဲ့ အထောက်အပံ့၊ အရင်းအနှီး သို့မဟုတ် ကိရိယာတန်ဆာပလာတို့ကို ရှာဖွေစုဆောင်းခြင်းအားဖြင့် ပြိုင်ဘက်ထက် နှာတစ်ဖျားသာမှုကို အလျင်အမြန် ရယူနိုင်ပါတယ်။ အကျဉ်းချုံးရရင် ထိန်းချုပ်လို့မရနိုင်တဲ့ အကြောင်းတရားတွေဟာ သဘာဝတရားနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်တို့ရဲ့ အင်အားစုတွေဖြစ်တဲ့ လုပ်ငန်းပြင်ပ အသွင် လက္ခဏာကို ထင်ဟပ်ဖော်ပြပါတယ်။ အခြားတစ်ဘက်မှာတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အတွင်းစည်းက ကိန်းရှင်တွေဟာ ထိန်းချုပ်လို့ရနိုင်တဲ့ အကြောင်းတရားတွေပါပဲ။ သူတို့ဟာ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းအပေါ် အကျိုးသက်ရောက်နေတဲ့ 'လူလုပ် အင်အားစုများ' ရဲ့ ကျယ်ပြန့်တဲ့ ပမာဏတစ်ခုကို ထင်ဟပ်ဖော်ပြနေပါတယ်။

တတိယအချက်က ဆွန်ဇူးဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုမှာ ပါဝင်တဲ့ လူသားရော၊ လူသားမဟုတ်တဲ့ အခြားအစိတ်အပိုင်းများကိုပါ ထည့်သွင်း စဉ်းစားခဲ့ခြင်းပါပဲ။ နိုင်ငံရေးဦးဆောင်မှု (စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ဩဇာလွှမ်းမိုးမှု)၊နဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု (ကော်ပိုရိတ်အဆင့် ခေါင်းဆောင်မှု)၊ လူသားအရင်းအမြစ် ဖွံ့ဖြိုးမှု (လေ့ကျင့်မှု)၊ နဲ့ နိုးကြားတက်ကြွအောင်လှုံ့ဆော်မှု (စည်းကမ်း) တို့ဟာ လူသား အင်အားစုတွေ ဖြစ်ကြပြီး ပြင်ပအကြောင်းတရား (မိုးလေဝသ အခြေအနေ)၊ အခြေခံ အဆောက်အအုံ အကြောင်းတရား (ရေမြေအနေအထား)၊ ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် အဖွဲ့အစည်း (ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းချက်) တို့ကတော့ လူသားမဟုတ်တဲ့ အင်အားစုများပဲ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်ထက် နှာတစ်ဖျားသာမှု (တပ်အင်အား) ကတော့ လူသားရော၊ လူသား မဟုတ်တဲ့ အင်အားစုများမှာပါ အကျုံးဝင်နေပါတယ်။

စတုတ္ထအားဖြင့် တင်ပြလိုတာက အဲဒီအကြောင်းတရား ရှစ်ပါးဟာ 'တည်ငြိမ်စွမ်းအားစုတွေ' မှာရော 'လှုပ်ရှားစွမ်းအားစုတွေ" မှာပါ ပါဝင်နေခြင်းပဲဖြစ် ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ပထဝီအနေအထား (အခြေခံအဆောက်အအုံ အကြောင်း တရား) ဟာ အချိန်ကာလ အတော်ကြီးကြာညောင်းပါမှ ပြောင်းလဲတတ်တဲ့သဘော ရှိတာကြောင့် တည်ငြိမ်စွမ်းအားစုလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ နိုင်ငံရေးဦးဆောင်မှုဟာလည်း (အထူးသဖြင့် ကွန်မြူနစ်နိုင်ငံများ သို့မဟုတ် အချိန်ကာလအတော်ကြီးကြာမှ

ရွေးကောက်ပွဲလုပ်တတ်တဲ့ နိုင်ငံများမှာ) အလွန်တည်ငြိမ်တဲ့စွမ်းအားစု တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ မိုးလေဝသအခြေအနေ (ပြင်ပအကြောင်းတရား) ဟာလည်း အပြောင်း အလဲရှိတတ်ပေမဲ့ ကာလတိုအတွင်း ထူးထူးခြားခြား ပြောင်းလဲရိုးထုံးစံ မရှိပါဘူး။ သူတို့နဲ့ မတူခြားနားတာကတော့ တပ်အင်အား (ပြိုင်ဘက်ထက် နှာတစ်ဖျားသာမှု) ဟာ မိမိရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်ပေါ်မှာသာမက ပြိုင်ဘက်ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်ပေါ်မှာလည်း မူတည် ပြောင်းလဲတတ်တာကြောင့် လှုပ်ရှားမှုများစွာ ရှိနိုင်ပါတယ်။ အလားတူပါပဲ။ လေ့ကျင့်ရေး (လူသားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးမှု) နဲ့ စည်းကမ်း (နိုးကြားတက်ကြွအောင် လှုံ့ဆော်မှု) တို့ရဲ့ သဘောသဘာဝဟာ တည်ငြိမ်မှုထက် လှုပ်ရှားမှုဘက်ကို အလေး သာကြောင်း တွေ့ရှိရပါတယ်။

နောက်ဆုံးစဉ်းစားရမှာက'ကိုင်တွယ်ထိတွေ့လို့ရတဲ့ အကြောင်းတရားများ" "ကိုင်တွယ်ထိတွေ့လို့ မရနိုင်တဲ့ အကြောင်းတရားများ'ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပြိုင်ဘက် ထက် နှာတစ်ဖျားသာမှု (တပ်အင်အား) နဲ့ ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းချက်များ (ကော်ပိုရိတ် အဆင့် ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် အဖွဲ့အစည်း) တို့ဟာ ပိုပြီး အလွယ်တကူအကဲဖြတ် သုံးသပ် ကြည့်နိုင်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အမိန့်နဲ့စည်းကမ်းလိုက်နာမှု (ခေါင်းဆောင်မှုနှင့် နိုးကြား တက်ကြွအောင်လှုံ့ဆော်မှု) တို့ဟာ ဒြပ်မဲ့သဘောကို ပိုဆောင်ပြီး ကိုင်တွယ် တန်ဖိုး ဖြတ်ဖို့ ခဲယဉ်းလှပါတယ်။

ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုရဆိုရင် စီမံကိန်းတစ်ခုရေးဆွဲရာမှာ တင်ကြိုပြင်ဆင်ရမယ့် ကိစ္စတွေအဖြစ် "မိုက်ခရို" မှသည် 'မက်ခရို' အဆင့်အထိ အကြောင်းတရားများ၊ "ထိန်းချုပ်လို့ရနိုင်တာ" နဲ့ 'ထိန်းချုပ်လို့မရနိုင်တဲ့' အကြောင်းတရားများ၊ 'လူသားနဲ့ သက်ဆိုင်တာ' နဲ့ 'လူသားနဲ့မသက်ဆိုင်တဲ့' အကြောင်း တရားများ၊ 'တည်ငြိမ် (စတက်တစ်)" နဲ့ 'လှုပ်ရှား (ဒိုင်းနမစ်)" အကြောင်းတရားများ နဲ့ 'ကိုင်တွယ်ထိတွေ့လို့ ရတာ' နဲ့ 'ကိုင်တွယ်ထိတွေ့လို့မရတဲ့' စွမ်းအားစုများအားလုံးကို ကျယ်ပြန့်နက်ရှိုင်းစွာ ထည့်သွင်း စဉ်းစားထားကြောင်း တွေ့ရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် မျက်မှောက် ကာလမှာ လူအများ သမားရိုးကျနားလည်ထားတဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက် တွေးခေါ်မှုနဲ့

စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုအတွက် အခြေခံလိုအပ်ချက်တွေဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ နှစ်ပေါင်း (၂,၄၀၀) လောက်ကတည်းက ရှိနှင့်ပြီးသားလို့ အခိုင်အမာပြောနိုင်ပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် လူတစ်ယောက်ဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုအကြောင်း ပြောတော့ မယ်ဆိုရင် အထက်ကဖော်ပြခဲ့တဲ့ အကြောင်းတရား ရှစ်ပါးကို ချန်လှပ်ထားဖို့ဆိုတာ လုံးဝမဖြစ်နိုင်တဲ့ ကိစ္စပါ။ အဲဒီအကြောင်းတရားများဟာ ပန်းတိုင်နဲ့ မဟာဗျူဟာတွေ မချမှတ်ခင် သတိကြီးစွာထားပြီး ချိန်ထိုးကြည့်ရမယ့် အရေးပါတဲ့အမြင်တွေကို ကိုယ်စားပြုနေပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ သတိပြုသင့်တာ တစ်ခုက ဆွန်ဇူးဟာ ဗိုလ်ကျစိုးမိုးလိုစိတ် ပြင်းထန်တဲ့ စစ်ဝါဒီတစ်ဦး မဟုတ်ဘူးဆိုတာပါပဲ။ သူက "စစ်ဆိုတာ ဘာကြောင့်ပဲ ဖြစ်ဖြစ် မဖြစ်တာအကောင်းဆုံး' လို့ ခံယူထားသူပါ။ မလွှဲမရှောင်သာတဲ့ အခြေ အနေ တစ်ခုကိုရောက်မှ နောက်ဆုံးအားထားရာ ထွက်ပေါက်အဖြစ် စစ်ကို ဆင်နွှဲသင့်တယ်လို့ ဆွန်ဇူးကယူဆပါတယ်။ စစ်ပွဲကို စိတ်လိုက်မာန်ပါ ဆုံးဖြတ်ချက် နဲ့ ဆင်နွှဲခြင်းဟာ ထိပ်လန့်တုန်လှုပ်ဖွယ်ရာ အကျိုးဆက်တွေကိုသာ ဖြစ်ပေါ် စေမှာမို့ အထူးရှောင်ရှားသင့်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အလိုအရဆိုရင် အောက်ဖော်ပြပါ အခြေ အနေတွေနဲ့ ညီညွတ်နေမှသာ စစ်ပွဲကိုဆင်နွှဲသင့်ပါတယ်။

(၁) စစ်အောင်နိုင်ပါက သေချာပေါက် အကျိုးကျေးဇူးများ ရရှိနိုင်ခြင်း။

(၂) စစ်အောင်နိုင်ရန် အခွင့်အလမ်း ကြီးမားခြင်း။

(၃) မိမိ လက်ရှိပိုင်ဆိုင်ထားသော အခြေအနေကို ကာကွယ်ရန် စစ်ဆင်နွှဲခြင်းမှ တစ်ပါး အခြားရွေးချယ်စရာနည်းလမ်း မရှိခြင်း။

(၄) မိမိဘက်မှ ခံစစ်အခိုင်အမာရှိခြင်း။အထက်မှာဖော်ပြခဲ့တဲ့ အခြေအနေတွေကို အောက်ဖော်ပြပါ ဆွန်ဇူးရဲ့ အဆိုအမိန့်က ထောက်ခံနေပါတယ်။

"အကျိုးအမြတ်ရရန် မသေချာလျှင် လှုပ်ရှားမှု မပြုပါနှင့်။"

"အောင်နိုင်ခြေ မရှိလျှင် တပ်များကို အသုံးမချပါနှင့်။"

"အန္တရာယ်ထဲ ကျရောက်မနေဘဲ မတိုက်ခိုက်ပါနှင့်။"

ခံစစ်အခိုင်အမာရှိဖို့ လိုအပ်ကြောင်းကိုလည်း ဆွန်ဇူးက .....

"ရှေးအခါက စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူတို့သည် ရန်သူကိုနှိမ်နင်းရန် အခွင့်အလမ်းကို စောင့်ဆိုင်းခြင်း မပြုမီ ဦးစွာပထမ မိမိကိုယ်ကို ခိုင်မာတောင့်တင်းစေသည်။"

"အနိုင်မယူနိုင်သူတို့သည် ခုခံကာကွယ်ရမည်။"

ဆွန်းက ယခုလိုတောင် သတိပေးသွားခဲ့ပါတယ်။

"အုပ်စိုးသူသည် ဒေါသအလျောက် စစ်ပွဲကို မစတင်ရ။"

"စစ်သေနာပတိသည် မခံချင်စိတ်ဖြင့် စစ်မတိုက်ရ။"

"နိုင်ငံအတွက် အကျိုးရှိမည်ဆိုမှသာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရမည်။"

"စစ်သည်များ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရနေချိန်တွင် စစ်ပြေငြိမ်းထား ရမည်။"

အထက်ပါအတိုင်း သတိပေးသွားရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းကတော့ ....

"ဒေါသကို ပျော်ရွှင်မှုဖြစ်အောင် ပြန်လည်ချုပ်ထိန်းနိုင်ပြီး မခံချင်စိတ်ကိုလည်း ကျေနပ်မှုဖြစ်အောင် လုပ်ဆောင် နိုင်သည်။ ယိုယွင်းပျက်စီးသွားသော နိုင်ငံတော်ကို ပြန်လည် ကောင်းမွန်အောင်နှင့် လူသေကို ပြန်ရှင်အောင်ကား မလုပ်နိုင်ချေ။နောက်ဆုံးအချက်အနေနဲ့ ဆွန်းညွှန်ပြသွားခဲ့တာက "သို့ဖြစ်ရကား၊ အသိဉာဏ်ပညာနှင့် ပြည့်စုံသော အုပ်ချုပ်သူ သည် စစ်ရေးသတိ အစဉ်ရှိသင့်သလို စစ်သေနာပတိကောင်း တစ်ဦးသည်လည်း စစ်နှင့်ပတ်သက်၍ အစဉ်နိုးကြားနေ သင့်သည်။ ဤသည်မှာ နိုင်ငံတော်ကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက် ရန်နှင့် တပ်မတော်ကို ထိန်းသိမ်းရန် နည်းလမ်းပင် ဖြစ်တော့ သည်။"

၂. ၄။ အခြေအနေအကဲဖြတ်ခြင်းဆိုင်ရာ သဘောတရားမိုဒယ်

ဒီအခန်းမှာ အလေးအနက်ဖွင့်ဆိုပြခဲ့တဲ့ ဆွန်ဇူးအလိုကျ အကြောင်းတရား ရှစ်ပါးကို အရင်ဆုံး ထည့်သွင်းစဉ်းစားပြီးမှ စစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့ သင့်မသင့် ဆုံးဖြတ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ခေတ်သစ် စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲရာမှာ ဒီရှစ်ပါးရဲ့ အသုံးဝင်မှုကို ရှင်းပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဆွန်ဇူး အဆို ပြုတဲ့အတိုင်း နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်ရမယ့် အကြောင်းတရား ရှစ်ပါးထဲမှာ (၁) မိမိ ကိုယ်ကိုယ်၊ (၂) ရန်သူ၊ (၃) ပတ်ဝန်းကျင်တို့နဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ အသေးစိတ် သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုတွေ ပါဝင်တယ်ဆိုတာ သတိပြုရပါလိမ့်မယ်။

မိမိ၊ ရန်သူနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုတဲ့ မျက်နှာစာသုံးရပ်ကနေ အကြောင်း တရား ရှစ်ပါးကို နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်ခြင်းဟာ စင်စစ်အားဖြင့် ခေတ်သစ် မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုမှာ အသုံးချနေကြတဲ့ SWOT (S=Strength, W=Weakness, O=Opportunity, T=Threat) သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုနဲ့ ထူးမခြားနားပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ပုံ (၂. ၁) မှာ ဖော်ပြထားတဲ့အတိုင်း ပထမအချက် ငါးခု ဖြစ်တဲ့ (၁) စစ်သေနာပတိရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် (ကော်ပိုရိတ်အဆင့် ခေါင်းဆောင်မှု) (၂) တပ်ဖွဲ့များရဲ့ ကိန်းဂဏန်းအရေအတွက်အင်အား (ပြိုင်ဘက်ထက် နှာတစ်ဖျား သာမှု)၊ (၃) အရာရှိ၊ အရာခံ၊ အကြပ်တပ်သားတို့ရဲ့ လေ့ကျင့်ရေးစွမ်းရည် (လူသား အရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးမှု)၊ (၄) ပြဋ္ဌာန်းချက် သို့မဟုတ် ဥပဒေ (ကော်ပိုရိတ်အဆင့် ဖွဲ့စည်းပုံနှင့် အဖွဲ့အစည်း)၊ နဲ့ (၅) ဆုပေး၊ ဒဏ်ပေးခြင်းဆိုင်ရာ စည်းကမ်းများ သို့မဟုတ် စီမံခန့်ခွဲပုံ (နိုးကြားတက်ကြွအောင် လှုံ့ဆော်မှု) တို့က "မိမိ" နဲ့ 'ရန်သူ တို့ရဲ့ အားသာချက်နဲ့ အားနည်းချက်တို့ကို နှိုင်းယှဉ်မှု ပြုနိုင်ပါတယ်။ ဒီနေ

အခြားတစ်ဘက်မှာတော့ (၁) အုပ်ချုပ်သူရဲ့ စိတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ဩဇာ လွှမ်းမိုးမှု (ပြည်တွင်းနိုင်ငံရေး ဦးဆောင်မှု)၊ (၂) မိုးလေဝသအခြေအနေရဲ့ မျက်နှာ သာပေးမှု (ပြင်ပအကြောင်းတရား) နဲ့ (၃) ပထဝီအနေအထား (ရုပ်ဝတ္ထုပိုင်း သို့မဟုတ် အခြေခံအဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အကြောင်းတရား) တို့ဟာ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အခွင့်အလမ်းနဲ့ အန္တရာယ်တို့ကိုသတ်မှတ်ပေးဖို့ လိုအပ်နေပါတယ်။(၁) မိမိ၊ (၂) ရန်သူနဲ့ (၃) ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေတို့ကို နှိုင်းယှဉ် သုံးသပ် အကဲဖြတ်ခြင်းမှတစ်ဆင့် SWOT သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုကို အသုံးပြုပြီး လက်ရှိ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အခြေအနေအပေါ် အနီးကပ်လေ့လာခြင်းအားဖြင့် စစ်ပွဲ အောင်မြင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းဘယ်လောက် ရှိတယ်ဆိုတာ အမှန်ကန်ဆုံးမှန်းဆလို့ ရပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် စစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့သင့်-မသင့်ဆိုတဲ့ အချက်ကို ယုံကြည်မှု အပြည့်နဲ့ အဖြေပေးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်လို့ ရှေ့ကရှင်းပြခဲ့တဲ့အတိုင်း စစ်ပွဲဆင်နွှဲသင့်တဲ့အခြေအနေ လေးရပ်နဲ့ ညီညွတ်နေခဲ့မယ်ဆိုရင် ထိုးစစ်ဆင်ဖို့ ပန်းတိုင်နဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို

ချမှတ်ရတော့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုက စစ်ပွဲမဆင်နွှဲသင့်ဘူးလို့ ညွှန်ပြလာခဲ့ရင်တော့ "စစ်မဖြစ်ရေး' လမ်းစဉ်ကို ရွေးချယ်ရမှာဖြစ်သလို တစ်ချိန်တည်းမှာ ရန်သူကလည်း မိမိကို စတင်စစ်ပြုလာနိုင်စရာ ရှိတယ်ဆိုတာကိုလည်း လျှော့မတွက်မိဖို့ လိုပါတယ်။

"စစ်မက်ဖက်ပြိုင်ကြရာတွင် ရန်သူ၏ချီတက်လာနိုင်စွမ်း မရှိခြင်းအပေါ် စိတ်ချမနေဘဲ ယင်းတို့အား ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရန် အသင့်ပြင်ထားရမည်။"

"ရန်သူ၏ တိုက်ခိုက်နိုင်စွမ်း မရှိခြင်းအပေါ် စိတ်ချမနေဘဲ ခိုင်မာသောခံစစ်ကို တည်ဆောက်ထားနိုင်စွမ်းအပေါ်အားထား ရမည်။"

ဒါ့ကြောင့် တစ်ဘက်က စစ်ပွဲမဆင်နွှဲနိုင်ဘူးဆိုပေမဲ့ မိမိဘက်က စစ်ပွဲအတွက် အသင့်ဖြစ်မှုအနေအထားကိုတော့ ထိန်းသိမ်းထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ငြိမ်းချမ်းရေးယူထားတဲ့ ကြားကာလကို မိမိရဲ့ခံစစ်ကြောင်း အခိုင်အမာပြင်ဆင်ဖို့နဲ့ မိမိနိုင်ငံတွင်းရှိ အရင်းအမြစ်တွေကို သိုလှောင်စုစည်းဖို့ အခွင့်အရေး တစ်ရပ်အဖြစ် အသုံးချသင့်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ဘယ်ရန်သူရဲ့ ကျူးကျော်မှုမျိုးကိုမဆို တန်ပြန်တွန်းလှန် တိုက်ခိုက်နိုင်စွမ်း ရှိနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပုံ (၂. ၁) မှာဖော်ပြထားတဲ့အတိုင်း စီးပွားရေးလောက အတွက်လည်း ဒီမိုဒယ်ကို အလွယ်တကူအသုံးချနိုင်ပါတယ်။ အခုလောက်ဆိုရင် အကြောင်းတရား ရှစ်ပါးဟာ မဟာဗျူဟာမြောက်စီမံကိန်း ရေးဆွဲမှုမှာ ဘယ်လောက်ဆက်စပ်မှုရှိပြီး ဘယ်လိုအသုံးဝင်တယ်ဆိုတာ သဘော ပေါက်လောက်ပါပြီ။ သတိပြုရမှာက စစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့သင့်-မသင့်ဆိုတဲ့ အချက်ကို ပြဋ္ဌာန်းပေးတဲ့အခြေအနေ လေးရပ်ဟာ ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ် ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ရေး စစ်ပွဲဆင်နွှဲချင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက်လည်း အသုံးဝင်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုဟာ အောက်ပါအခြေအနေ လေးရပ်နဲ့ညီညွတ်မှသာ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ရေး စစ်ပွဲကို ဆင်နွှဲသင့်ပါတယ်။

(၁) ကုမ္ပဏီရဲ့ရောင်းအား၊ ဈေးကွက်ဝေစု၊ အကျိုးအမြတ် သို့မဟုတ် ဂုဏ်သိက္ခာရှိမှု မြင့်မားလာရန် သေချာခြင်း။

(၂) အနိုင်ရဖို့ အခွင့်အလမ်းကြီးမားခြင်း။

(၃) ကုမ္ပဏီရှင်သန်ဖို့ နောက်ဆုံးအားထားရာ နည်းလမ်းဖြစ်နေခြင်း။ (ဥပမာအားဖြင့် - တကယ်လို့ ထိုးစစ်မဆင်ခဲ့ရင် ကုမ္ပဏီရဲ့ဈေးကွက်ဝေစု တက်လာစရာအကြောင်း လုံးဝမရှိတော့တဲ့ အခြေအနေ ရောက်နေတဲ့အခါမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။

(၄) ကုမ္ပဏီရဲ့ စီမံချက်အတွက် ကျားကန်ပေးမယ့် ဘဏ္ဍာငွေအရင်းအမြစ် ကြွယ်ဝမှုလို တောင့်တင်းခိုင်မာတဲ့ အင်အားတစ်ရပ် အသင့်ရှိနေခြင်း။

တကယ်လို့ ဈေးကွက်ထဲမှာ ပြိုင်ဘက်ကို စစ်ဆင်ခြင်းအားဖြင့် အကျိုးကျေးဇူး အထူးရစရာလမ်းမမြင်ဘူးဆိုရင် ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ တခြားနည်းလမ်းတစ်ရပ်ကို ရွေးချယ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒါကတော့ မိမိအားနည်းနေတဲ့ အပိုင်းကို တောင့်တင်း ခိုင်မာလာအောင် လုပ်ဆောင်ခြင်းပါပဲ။ ဥပမာ - ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ကုန်ထုတ်နည်းနာကို အသုံးပြုခြင်း၊ စက်ယန္တရားအသုံးချမှုကို မြှင့်တင်ခြင်း၊ ပိုမိုသစ်လွင်တဲ့ နည်းပညာကို အသုံးချခြင်းနဲ့ လုပ်သားနဲ့ မန်နေဂျာများကို ကျွမ်းကျင်မှု မြင့်မားလာအောင် လေ့ကျင့်ပေးခြင်းတို့ကတစ်ဆင့် ကုန်ထုတ်စွမ်းအား မြင့်မားလာစေတာမျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အရည်အသွေး ပိုမိုကောင်းမွန်ပြီး ခေတ်မီ တိုးတက်တဲ့ ထုတ်ကုန်များ၊ ပိုမိုဆန်းသစ်တီထွင်ထားတဲ့ ကြော်ငြာနဲ့ ရောင်းအားမြှင့်တင်ရေးနည်းလမ်းများ၊ ပိုမိုထိရောက်တဲ့ ဖြန့်ချိရေးစနစ်နဲ့ ဖောက်သည်တွေအပေါ် ဆက်ဆံရေးနည်းလမ်းများကို အသုံးချခြင်းအားဖြင့်လည်း မိမိရဲ့ ဈေးကွက်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းအားကို မြှင့်တင်နိုင်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် ကုမ္ပဏီဟာ မိမိရဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို စုစည်းဖို့၊ သူ့ရဲ့ခံစစ်ကို တောင့်တင်းခိုင်မာစွာ အသင့်ဖြစ်နေစေဖို့နဲ့ ယှဉ်ပြိုင်စရာမလိုဘဲ မိမိအတွက်အကျိုးရှိနိုင်တဲ့ တခြားနည်းလမ်းများကို ရှာဖွေဖို့အားထုတ်သင့်ပါတယ်။

မိုဒယ်ထဲမှာ အဓိကဖော်ပြထားတဲ့ အချက်တွေကို ပိုမိုပေါ်လွင်စေနိုင်တဲ့ နမူနာတစ်ခုကို တင်ပြလိုပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ခေတ်ဆီလက်လီ ရောင်းချရေးလုပ်ငန်း အကြောင်းပါပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းစုတွင်းက ကုမ္ပဏီများဟာ ဈေးကွက်ဝေစု ရဖို့အတွက် ရန်လိုပြီး တိုက်ရိုက်ပြောင်ကျတဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကို လုပ်လေ့လုပ်ထရှိတာကြောင့် လူသိများလှပါတယ်။ ခေတ်ဆီ လက်လီရောင်းချရေးလုပ်ငန်းဟာ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုနဲ့ ကြော်ငြာစစ်ပွဲများ ဆင်နွှဲရာမှာ အရေအတွက်အများဆုံးတောင် ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီလို ဈေးကွက်ဝေစုရဖို့ ရန်လိုတဲ့လှုပ်ရှားမှုတွေ ပြုလုပ်ခြင်းဟာ အံ့သြစရာ မဟုတ်ပါဘူး။ ခေတ်ဆီဟာ အထူးစံပြုထားတဲ့ ထုတ်ကုန်ဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက ဘယ်လိုပဲ အမှတ်တံဆိပ်တွေ ကွဲပြားပါစေ ခေတ်ဆီဆိုရင် သူရဲ့အသုံးဝင်မှုအာနိသင်ဟာ အမှတ်တံဆိပ် တစ်ခုနဲ့တစ်ခုအကြား ထူးမခြား နားတဲ့ သဘောပါပဲ။ တကယ်တော့ ရေနံကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ထုတ်လုပ်တဲ့ ခေတ်ဆီ ကို အများထက်သိသိသာသာ ထူးခြားအောင် မထုတ်လုပ်နိုင်သရွေ့ ဝယ်ယူသုံးစွဲသူတို့ဟာ အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုကနေ တခြားအမှတ်တံဆိပ် တစ်ခုကို ပြောင်းလဲဝယ်ယူသုံးစွဲဖို့ ခဲယဉ်းလှပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဒီလုပ်ငန်းဟာ အရွယ်အစားကြီးလာလေလေ ထုတ်လုပ်မှုစရိတ် သက်သာလေလေဖြစ်တဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဈေးကွက်ဝေစုကို ချဲ့ထွင်နိုင်တဲ့နည်းလမ်းက ကုန်ထုတ်လုပ်မှုပမာဏကို တိုးမြှင့်ခြင်းအားဖြင့် ကုန်ကျစရိတ်သက်သာစေပြီး ဈေးကွက်ထဲမှာ ပြိုင်ဘက်ထက် လျော့နည်းတဲ့ဈေးနှုန်းနဲ့ ရောင်းချခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါ့အပြင် ခေတ်ဆီ လက်လီရောင်းချရေးလုပ်ငန်းဟာ ထုတ်လုပ်သူ

အနည်းစုကသာ ဈေးကွက်ကို လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားတတ်တဲ့ သဘောသဘာဝ ရှိပါတယ်။ ဆိုလိုတာက အရည်အသွေးပိုကောင်းတဲ့ ခါတ်ဆီကို မိတ်ဆက်ပေးပြီး အရောင်းမြှင့်တင်ရေး လက်ဆောင်များပေးခြင်းနဲ့ ကံစမ်းမဲဖောက်ခြင်းတို့လို တွန်းတွန်းတိုက်တိုက် ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ရေး အားထုတ်မှုတွေကို ပထမဆုံး အသုံး ပြုတဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ သူ့နောက်က တစ်ခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုခုက အလျင်အမြန် လိုက်မလာခဲ့ရင် ကျယ်ပြန့်တဲ့ဈေးကွက်ဝေစု တစ်ခုကို ရုတ်ချည်းဆွဲယူလိုက်နိုင်တဲ့ သဘောရှိခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စင်ကာပူမှာဆိုရင် ခါတ်ဆီ လက်လီရောင်းချရေး ဈေးကွက်ဟာ တစ်နှစ်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ (၃၀၅) သန်း ကနေ (၃၃၀) သန်း အထိ တန်ဖိုးရှိပါတယ်။ တကယ်လို့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေး မလုပ်ခဲ့ရင် ဒါမှမဟုတ် အရည်အသွေး ပိုကောင်းတဲ့ ပစ္စည်းမျိုး မထုတ်လုပ်ပေးနိုင်ခဲ့ရင် အရောင်းပမာဏကို ဖြန့်ချိသူတွေကသာ ချုပ်ကိုင်ထားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ခါတ်ဆီကုမ္ပဏီတိုင်းရဲ့ အရောင်း ပမာဏဟာ ဖြန့်ချိရေးကွန်ရက်အပေါ်မှာသာ မှီခိုနေရပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အထူးထုတ်တွေ ထုတ်လုပ်တဲ့ အခါမျိုးမှာတော့ စုစုပေါင်းဈေးကွက်ဝေစုရဲ့ ရာခိုင်နှုန်း အထိ တိုးမြှင့်သိမ်းယူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်လည်း 'အက်ဆိုဂိုးလ်' ကို မိတ်ဆက်ပေးခဲ့တဲ့ အက်ဆိုကုမ္ပဏီ၊ 'ကော်တက်စ် စီအိတ်စ်သရီး' ကို မိတ်ဆက် ပေးခဲ့တဲ့ ကော်တက်စ်ကုမ္ပဏီနဲ့ "စူပါရှဲလ်ဖော်မြူလာ" ကို စတင်မိတ်ဆက်ပေးခဲ့တဲ့ ရှဲလ်ကုမ္ပဏီတို့ဟာ ထိုးစစ်ဆင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းကို အစဉ်သဖြင့်ရှာဖွေနေခဲ့ကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၁၉၈၈ နှစ်ဦးပိုင်းမှာ ရှဲလ်ဟာ မျှော်လင့်မထားတဲ့ အခက်အခဲလေး တစ်ခုနဲ့ကြုံတွေ့ခဲ့ရဖူးပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ရှဲလ်ခါတ်ဆီဟာ သီးခြား ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ မော်တော်ယာဉ်အမျိုးအစား တချို့ အတွက် အဆို့ရှင်ဆိုင်ရာ ပြဿနာကို ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့ခြင်းပါပဲ။ တခြားခါတ်ဆီကုမ္ပဏီတွေဟာ ဒီအခွင့်အရေးကို အရယူဖို့ တုံ့ဆိုင်း မနေတော့ဘဲ ရှဲလ်ကုမ္ပဏီ သိက္ခာကျစေမယ့် ရန်လိုတဲ့ကြော်ငြာတိုက်ပွဲကို ဆင်နွှဲပါတော့တယ်။ သို့ပေမဲ့ တစ်လအတွင်းမှာပဲ ရှဲလ်ဟာ သူထုတ်လုပ်တဲ့ ခါတ်ဆီကို အရည်အသွေးမြှင့်တင်ခြင်းအားဖြင့် တုံ့ပြန်ခဲ့ပြီး ကျဆင်းသွားတဲ့ သိက္ခာကို ပြန်အဖတ်ဆယ်နိုင်လောက်တဲ့ လေးစားဖွယ်ရာ ဈေးကွက်တိုက်ပွဲကို စတင်ခဲ့ပါတယ်။ ရှဲလ်ဟာ ရောင်းအားပမာဏ တချို့ကိုသာ လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးခဲ့ ရပေမဲ့ အေးအေးလူလူငြိမ်မနေခဲ့ဘဲ တန်ပြန်ထိုးစစ် ဆင်နွှဲခဲ့ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ အရေးတကြီး ထောက်ပြချင်တာက ခါတ်ဆီကုမ္ပဏီများဟာ တစ်ခါတစ်ရံ 'နောက်ဆုံးအားထားရာဖြစ်ခြင်း' နဲ့ 'အချိန်တိုအတွင်း အသားတင် အကျိုးအမြတ် ရရှိနိုင်ခြင်း' ဆိုတဲ့ အခြေအနေ နှစ်မျိုးနဲ့သာ ညီညွတ်ချိန်မှာလည်း ထိုးစစ်ဆင်နွှဲခဲ့ကြတယ်ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ "အောင်မြင်ရန် သေချာမှု' နဲ့ "ခံစစ်အခိုင်အမာ တည်ဆောက်ထားမှု" တို့နဲ့ ပြည့်စုံဖို့ကတော့ ခဲယဉ်းလှပါတယ်။

ရှဲလ်ဟာ ဖြန့်ချိရေးကွန်ယက် ကျယ်ပြန့်ခြင်းနဲ့ ဈေးကွက်ဝေစု အများဆုံးပိုင်ဆိုင်ထားခြင်းဆိုတဲ့ အင်္ဂါရပ်တို့နဲ့ တည်ဆောက်ထားတဲ့ 'ခံစစ်" အခိုင်အမာ ရှိနေတာကြောင့် အောင်မြင်မှုအရဆုံး ကုမ္ပဏီဖြစ်ခဲ့ရတာပါ။ (ဘယ်အချိန်မှာမဆို စင်ကာပူ ခတ်ဆီဈေးကွက်ရဲ့ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်း ဝန်းကျင်ကို ရှဲလ်ကသာ ပိုင်ဆိုင်ထားစမြဲဖြစ်ပါတယ်) အသားတင်ရလဒ်ကတော့ စတော့ရှယ်ယာ ဈေးကွက်မှာ ရှဲလ်ရဲ့အစုရှယ်ယာတန်ဘိုးဟာ ပြိုင်ဘက်များထက် သိသာစွာမြင့်တက်လာခဲ့ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် သူ့ရဲ့ အရည်အသွေးမြှင့် ဖော်မြူလာနဲ့ ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာဈေးကွက်ထဲကို တွန်းတွန်းတိုက်တိုက် ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခဲ့ပြီး မီဒီယာမျိုးစုံရဲ့အထောက်အပံ့ကိုလည်း ရယူခဲ့ပါတယ်။ သေးငယ်ပြီး အရင်းအမြစ်နည်းပါးတဲ့တခြားကုမ္ပဏီတွေမှာတော့ ရှဲလ်ရဲ့ ရန်လိုတဲ့လှုပ်ရှားမှုကို ခက်ခက်ခဲခဲရင်ဆိုင်ခဲ့ကြရ ပါတယ်။

ပိုမိုပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် သရုပ်ဖော်တင်ပြရမယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ပြိုင်ဘက်တွေကို ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်နိုင်စွမ်း မရှိတဲ့အချိန်မှာ တခြားယှဉ်ပြိုင်နိုင်မယ့် နည်းလမ်းတွေကို ရှာဖွေနေသင့်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် - ထုတ်ကုန်ဈေးနှုန်းအပေါ်မှာ ယှဉ်ပြိုင်မယ့်အစား ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ အရည်အသွေးဘက်ကိုအဓိကဦးတည်ပြီး ယှဉ်ပြိုင်သင့်ပါတယ်။ ပိုအရေးကြီးတာက မိမိထုတ်ကုန်ရဲ့အရည်အသွေးအပါအဝင် လက်ရှိကုန်ထုတ်စွမ်းအားကို မြင့်မားလာအောင်အားထုတ်ခြင်းအားဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်မှုအတွက် အရှိန်အဟုန်ကိုမြှင့်တင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို လုပ်ဆောင်ချက်မျိုးကို ယှဉ်ပြိုင်မှု ပြင်းထန်ပြန့်နှံ့မှု ကင်းတဲ့အချိန်အခါမျိုးမှာဆောင်ရွက်သင့်ပါတယ်။ ခတ်ဆီ လက်လီရောင်းချရေးလုပ်ငန်းကို နမူနာအဖြစ်ပြရရင် ယှဉ်ပြိုင်မှုကင်းမဲ့နေချိန်မှာ ကုမ္ပဏီငယ်လေးများဟာ ခံစစ်ကို ပိုမိုတောင့်တင်းအောင် လုပ်ဆောင်တဲ့အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ဖြန့်ချိရေးလမ်းကြောင်းတွေကို တိုးမြှင့်ချဲ့ထွင်သင့်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ယှဉ်ပြိုင်ရန် အသင့်အနေအထားမှာ ရှိလိုခြင်းဟာ ကုမ္ပဏီတိုင်းရဲ့ရည်မှန်းချက် ဖြစ်သင့်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဝန်ထမ်းလေ့ကျင့်ရေးနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေး၊ လုပ်ငန်းပိုင် အရင်းအမြစ်ကြွယ်ဝမှုအခြေအနေကို စာရင်းစစ်ဆေးခြင်းနဲ့ မြှင့်တင်ခြင်းတို့ဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အဓိကအရေးပါတဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်များ ဖြစ်သင့်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ပုံ (၂. ၁) မှာ အကြောင်းတရားတွေကို စဉ်ဆက်မပြတ်နှိုင်းယှဉ်အကဲဖြတ်နေခြင်းအားဖြင့် .. ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ 'ပြိုင်ဘက်များအကြား' နဲ့ 'လုပ်ငန်းစုအတွင်းမှာ' ဘယ်လိုအနေအထားနဲ့ တည်ရှိနေတယ်၊ ဘယ်အခြေအနေမျိုးကို ရောက်နေတယ်ဆိုတာ အပြန်အလှန်အားဖြင့် သိရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို အားထုတ်မှုမျိုးတွေကို အရေးပေါ်ချက်ချင်းထလုပ်လို့ မရပါဘူး။ ၁၉၈၅-၈၆ ခုနှစ်မှာ စီးပွားရေး ကျဆင်းခဲ့ကြရတာဟာ စင်ကာပူကုမ္ပဏီများဟာ (၁) ရောင်းလိုအား လွန်ကဲမှုနဲ့အတူ တိုးပွားလာတဲ့ ပြိုင်ဘက်များကို ထိန်းချုပ်ဖို့

အသင့်မရှိခြင်းနဲ့ (၂) ပတ်ဝန်းကျင်ကို စောင့်ကြည့်ဖို့ ပျက်ကွက်ခဲ့ခြင်းဆိုတဲ့ အဓိက အကြောင်းတရား နှစ်ရပ်ကြောင့်ဖြစ်တယ်လို့ ဝေဖန်သုံးသပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ကောင်းစားစဉ်တုန်းက ခေါင်းပါးတဲ့အခါကျရင် အသင့်ဖြစ်ဖို့ရည်ရွယ်ပြီး အရင်း အမြစ်တွေကို တောင့်တင်းခိုင်မာအောင် သိုလှောင်စုစည်းမှု မလုပ်ခဲ့ကြဖူးပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ စီးပွားရေးကျဆင်းတဲ့ ကာလမှာတော့ စင်ကာပူနိုင်ငံသားပိုင် ကုမ္ပဏီတွေ လည်း ကင်းလွတ်ခွင့် မရခဲ့ကြပါဘူး။ အောင်မြင်မှုအတန်အသင့် ရရှိနေတဲ့ နိုင်ငံသားပိုင်ကုမ္ပဏီ အတော်များများဟာ “မိမိကိုယ်ကိုယ် ကျေနပ်ရောင့်ရဲနေခဲ့ခြင်း’ နဲ့ ‘အရေးကြုံရင်ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ အသင့်အနေအထားမှာ မရှိခဲ့ခြင်း’ ဆိုတဲ့ ချို့ယွင်းချက် တွေကြောင့် အဲဒီ စီးပွားရေးကျဆင်းတဲ့ နှစ်ကာလများအပြီးမှာ ပြိုင်ပွဲကနေ ကျောခိုင်း ထွက်ခွာသွားခဲ့ကြရပါတော့တယ်။

အခန်း (၃) ပန်းတိုင်များသတ်မှတ်ခြင်းနှင့် စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်း

Formulation of goals and choice of battleground

စစ်သေနာပတိဟာ အသက်ရင် ရှင်သန်ဖို့ရာဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းမှတစ်ပါး အခြားရွေးစရာလမ်း မရှိကြောင်း မိမိစစ်သည်တွေကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ အသိပေးဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအခါမျိုးကျမှ စစ်သည်တို့ရဲ့ ရဲစွမ်းသတ္တိဟာလည်း မြင့်မားလာတတ်ပါတယ်။

အခြေအနေ အကဲဖြတ်ခြင်းဆိုင်ရာလုပ်ငန်းစဉ်တွေကို ဆောင်ရွက်ပြီး တဲ့နောက် စစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ပြီဆိုကြပါစို့။ ရှေ့ဆက်ပြီး လုပ်ရမှာက “တိုက်ပွဲ ဝင်ရန် အသင့်ပြင်ဆင်ခြင်း' ပဲဖြစ်ပါတယ်။ တိုက်ပွဲအတွက် ပြင်ဆင်ရာမှာ (၁) ပန်းတိုင်များသတ်မှတ်ခြင်း နဲ့ (၂) စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်းဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲခြင်းဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ် နှစ်ရပ်ပါဝင်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းစဉ် နှစ်ရပ်လုံးဟာ အခြေခံမူ တစ်ခုတည်းအောက်မှာ တည်ရှိနေပါတယ်။ မဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲမှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ်မှာ အဆင့် အတော်များများ ပါဝင်တာကြောင့် ကဏ္ဍ နှစ်ရပ်ခွဲပြီး ရှင်းလင်းတင်ပြသွားပါမယ်။ ယခုအခန်းမှာ ‘ပန်းတိုင်များသတ်မှတ်ခြင်းနဲ့ စစ်မြေပြင် ရွေးချယ်ခြင်း' တို့ကို အဓိကထား တင်ပြသွားမှာပါ။

၃. ၁။ ပန်းတိုင်များ သတ်မှတ်ခြင်း

စစ်ပွဲတစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းရဲ့ အန္တိမရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်ဟာ အနိုင်ရဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိပိုင်နယ်မြေတွေကို လက်လွှတ်ခံဖို့ စစ်ပွဲထဲကိုဝင်ရောက်လာသူ မရှိသလို ဘယ်သူမှ မိမိပိုင်ငွေကြေးတွေကို အဆုံးရှုံးခံဖို့ စီးပွားရေးလောကထဲကို မဝင်ရောက်ကြပါဘူး။ ဈေးကွက်ဝေစုအားလုံးကို ရယူသိမ်းပိုက်ခြင်းဆိုတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ဆောင်ခြင်းရဲ့ အန္တိမရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်နဲ့အတူ ငွေကြေးအကျိုးအမြတ် ရနိုင် သလောက်ရရှိဖို့ပဲ ဖြစ်ရပါမယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အလိုအရ စစ်ပွဲတစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းရဲ့ အဓိက ရည်ရွယ်ချက်ဟာ 'အောင်မြင်မှု' ရရှိဖို့သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်....

"စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူတို့သည် တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ တိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုဘဲ ရန်သူ့စစ်တပ်ကို နှိမ်နင်းသည်။"

"အပြင်းအထန် စီးနင်းတိုက်ခိုက်ဖျက်ဆီးမှု မပြုဘဲ ရန်သူ့မြို့ကို သိမ်းပိုက်သည်။"

"ရေရှည်စစ် မဆင်နွှဲရဘဲ ရန်သူ့နိုင်ငံကို ဖျက်ဆီးသည်။" လို့ သူ့ရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းထဲမှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။

ဒါ့အပြင်....

"သင့်ရည်မှန်းချက်သည် ပြည်ထောင်အားလုံးကို အပျက်အစီး မရှိ အကောင်းပကတိ ရယူသိမ်းပိုက်ရန် ဖြစ်သည်။ ဤနည်း အားဖြင့် သင့် တပ်မတော်မှာ အားအင်မကုန်ခမ်းဘဲ အောင်မြင်မှုကို ရရှိနိုင်သည်။ ဤကိစ္စသည် ထိုးစစ်မဟာ ဗျူဟာ၏ အခက်ခဲဆုံးအလုပ်ပင် ဖြစ်သည်။" လို့လည်း ဆိုပါတယ်။

ဒါ့ကြောင့် စစ်ပွဲတစ်ပွဲရဲ့ ရည်မှန်းချက်ဟာ အကျိုးအမြတ်ရှိရှိ အောင်နိုင် ရေးပဲဖြစ်ပါတယ်။ အလားတူပါပဲ။ အားထုတ်မှုအနည်းဆုံးနဲ့ အကျိုးအမြတ် အများဆုံး ရရှိရေးဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု လုပ်ဆောင်ခြင်းရဲ့ ရည်မှန်းချက် ဖြစ်ပါတယ်။ အကျိုးအမြတ်ရှိစွာ အောင်နိုင်ရေးအတွက် ဆောင်ရွက်ရမယ့် လုပ်ငန်း စဉ်တွေကတော့ ....

(၁) ပန်းတိုင်တွေကို သူတို့ရဲ့အရေးပါမှုအပေါ် မူတည်ပြီးဦးစားပေး အဆင့်အသီးသီး သတ်မှတ်ပေးရပါမယ်။

(၂) အဲဒီပန်းတိုင်တွေဟာ စိတ်ကူးယဉ်မဆန်ဘဲ လက်တွေ့ ဘဝမှာ အမှန် တကယ်ရရှိနိုင်တဲ့ ပန်းတိုင်တွေဖြစ်ရပါမယ်။

(၃) အသားတင်အကျိုးအမြတ်ရရှိမှုကို ကိုယ်စားပြုတဲ့ ပန်းတိုင်တွေ ဖြစ်ရပါမယ်။

၃. ၁. ၁။ အရေးပါမှုအလိုက် ပန်းတိုင်အဆင့်ဆင့် သတ်မှတ်ခြင်း

စစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းရဲ့ အဓိကအခြေခံမှုက "အကျိုးအမြတ်ရှိရှိ အောင်နိုင်ရေး' ဖြစ်တာကြောင့် ပန်းတိုင်တွေကို အရေးပါမှုအလိုက် အဆင့်ဆင့်သတ်မှတ်ရေးဟာ မလုပ်မဖြစ်လုပ်ရမယ့်ကိစ္စ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် စစ်သေနာပတိဟာ ဘယ်လို စစ်ရေးရည်မှန်းချက်တွေက သူ့နိုင်ငံတော်နဲ့ သူ့တပ်မတော်အတွက် အလိုလား အပ်ဆုံးနဲ့ အကျိုးအမြတ်အရှိဆုံး ဖြစ်တယ်ဆိုတာကို အဆုံးအဖြတ်ပေးရပါလိမ့်မယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ ဆွန်ဇူးက ထိုးစစ်ဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာအတွက် ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်တွေကို အောက်ပါအတိုင်း အဆင့်ဆင့်သတ်မှတ်ပေးထားပါတယ်။

> "စစ်သေနာပတိတစ်ဦး လုပ်ဆောင်ရမည့် အရေးအကြီးဆုံး လုပ်ငန်းမှာ ရန်သူ၏ မဟာဗျူဟာကို တိုက်ခိုက်ရန်ဖြစ်သည်။ ထို့မှတစ်ပါး အကောင်းဆုံးမူဝါဒမှာ ရန်သူ၏မဟာမိတ်များကို ဖြိုခွဲပစ်ရန် ဖြစ်သည်။ ထို့မှတစ်ပါး အကောင်းဆုံးမှာ ရန်သူကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရန် ဖြစ်သည်။ အဆိုးဝါးဆုံးမူဝါဒမှာ ရန်သူ့ခံတပ်မြို့ကို ဝန်းရံပိတ်ဆို့ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ အခြား ရွေးချယ်စရာလမ်း လုံးဝမရှိသည့်အခါ၌သာ ရန်သူ့ ခံတပ်မြို့ကို ဝန်းရံပိတ်ဆို့ရမည်။"

အထက်မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ ထိုးစစ်မဟာဗျူဟာဆိုင်ရာ အဆင့်လေးဆင့်ရဲ့ အဓိကရည်မှန်းချက်က မိမိပိုင်အရင်းအမြစ်တွေနဲ့ တပ်အင်အားဆုံးရှုံးမှု အနည်း ပါးဆုံးနည်းလမ်းနဲ့ ရန်သူနိုင်ငံအားလုံးကို အပျက်အစီးမရှိ အကောင်းပကတိ သိမ်းပိုက်ရရှိရေးပဲ ဖြစ်တယ်ဆိုတာ သတိပြုမိပါလိမ့်မယ်။ မိမိထိန်းချုပ်မှုအောက်ကို နယ်မြေများနိုင်သမျှအများဆုံး ရောက်ရှိရေးဟာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းရဲ့ အန္တိမရည်မှန်း ချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအတိုင်းပါပဲ။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမှန်သမျှရဲ့ အန္တိမရည် မှန်းချက်က ဈေးကွက်မှန်သမျှကို တစ်ဦးတည်းမောင်ပိုင်စီးနိုင်ရေး ဖြစ်တယ်ဆိုတာ အထူးပြောစရာ မလိုပါဘူး။

အထူးသဖြင့် အကန့်အသတ်မျိုးစုံနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့နေရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဖို့ ဦးစားပေးအစီအစဉ်အလိုက် ပန်းတိုင်ဆင့်ဆင့်ချမှတ်ခြင်းဟာ အဲဒီ လုပ်ငန်းအတွက် စီမံကိန်းရေးဆွဲချမှတ်ရာမှာ အလွန်ပဲအရေးပါ အသုံးဝင်တဲ့ လုပ်ဆောင်ချက် ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလို ပန်းတိုင်အဆင့်ဆင့်ချမှတ်ခြင်းက ကုမ္ပဏီ အနေနဲ့လုပ်ဆောင်ရမယ့် လုပ်ငန်းအစီအစဉ်အသီးသီးကို ပြတ်ပြတ်သားသား ထင်ရှားလာစေပါတယ်။ ပြီးတော့ 'အဓိက' နဲ့ 'သာမည' ကိုလည်း ပိုင်းခြားပေးပါ တယ်။ အလားတူပါပဲ၊ စီးပွားရေးလောကမှာပါ လက်တွေ့ အသုံးချနိုင်တဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့ ထိုးစစ်မဟာဗျူဟာပါ ဦးစားပေးအဆင့် လေးဆင့်ကတော့ . . .

(၁) ရန်သူ့ မဟာဗျူဟာကို ဖျက်ဆီးခြင်း၊

(၂) ရန်သူ့ မဟာမိတ်များကို ဖြိုခွဲခြင်း၊

(၃) ရန်သူ့တပ်ကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်း၊

(၄) ရန်သူ့တပ်မြို့ကို ဝန်းရံပိတ်ဆို့ခြင်းတို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဦးစားပေးအဆင့် (၁) ရန်သူ့မဟာဗျူဟာကို ဖျက်ဆီးခြင်း

ဆွန်ဇူးက ဒီနည်းလမ်းဟာ စစ်သေနာပတိတို့ရဲ့ အမြင့်မားဆုံး စွမ်းဆောင်ချက်အဖြစ် မှတ်ယူပါတယ်။ တိုက်ပွဲဝင် စစ်သေနာပတိတိုင်း ပထမဦးဆုံး စဉ်းစားရမယ့်ကိစ္စဟာ ရန်သူ့မဟာဗျူဟာကိုဖျက်ဆီးဖို့သာ ဖြစ်သင့်ပါတယ်။ ဒါဟာ လက်နက်ကိုင်တိုက်ပွဲတိုင်းရဲ့ အဓိကပန်းတိုင် (ဝါ) ဦးတည်ချက်ပါပဲ။ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က စစ်ပွဲ မစတင်မီကတည်းက ရန်သူ့တပ်မတော်အတွင်းမှာ အနှောင့်အယှက်တွေ ဖြစ်ပေါ်စေရေးပဲဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာတော့ ရန်သူ့မဟာဗျူဟာကို ဖျက်ဆီးခြင်းဟာ မိမိပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီရဲ့ စီမံကိန်းကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးဖို့ လက်ဦးမှုယူခြင်းနဲ့ အလားသဏ္ဌာန်တူပါတယ်။ လက်ဦးမှုယူခြင်းဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာတွေကို ဥပမာပြရမယ်ဆိုရင် ....

(၁) တခြားပြိုင်ဘက် တစ်စုံတစ်ယောက်မှ မရှိသေးမီ အရည်အသွေး အကောင်းဆုံး ထုတ်ကုန်တစ်ခုနဲ့ ဈေးကွက်ထဲကို စတင်ဝင်ရောက် နေရာယူထားခြင်း။

ဒီနည်းဟာ မိမိကုမ္ပဏီရဲ့လက်ရှိဈေးကွက်ဝေစုကို ဖွဲ့ယူလိုတဲ့ပြိုင်ဘက်တို့ရဲ့ အားထုတ်မှု မှန်သမျှကို ဟန့်တားထားနိုင်ပါတယ်။ နည်းပညာအားဖြင့် ထိပ်တန်းရောက်ရှိနေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ ထုတ်ကုန်သစ်များ စဉ်ဆက်မပြတ်ထွက်ပေါ်လာရေးအတွက် သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွေကို မူဝါဒတစ်ရပ်အနေနဲ့ ချမှတ်ကျင့်သုံးနေကြ တာဟာ သူတို့လက်ရှိကြီးစိုးထားတဲ့ဈေးကွက်ကို ထိန်းချုပ်ထားနိုင်အောင် စီမံကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကိုဖွဲ့ယူဖို့ ကြံစည်နေတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ အားထုတ်မှုမှန်သမျှကို ကာကွယ်တားဆီးထားနိုင်ပါတယ်။

(၂) ပြိုင်ဘက်တစ်စုံတစ်ဦးမှ မရောက်ရှိသေးသည့် ဈေးကွက်အစိတ် အပိုင်းသစ်ကို ဝင်ရောက်နေရာယူထားခြင်း။

ဒီနည်းက ဈေးကွက်သစ်ထဲကို ပြိုင်ဘက်တွေ လိုက်ပါဝင်ရောက်ခြင်းက ကာကွယ်မပေးနိုင်ပေမဲ့ ဈေးကွက် ဝင်ကုန် ကျစရိတ်ကို မြှင့်တင်ပေးထားနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဈေးကွက်အစိတ်အပိုင်းသစ် ဆီကို အဦးဆုံး နေရာယူထားနိုင်ခြင်းဟာ တစ်ခါတစ်ရံ ထူးခြားတဲ့အကျိုးကျေးဇူးတွေ ကိုလည်း ပေးစွမ်းနိုင်ပါတယ်။

“ယေဘုယျအားဖြင့်ဆိုရသော် စစ်မြေပြင်သို့ ဦးစွာရောက်ရှိ နေရာယူထားနိုင်သူသည် အပန်းဖြေရန်နှင့် ရန်သူကို စောင့်ဆိုင်းရန် အချိန်ရလိမ့်မည်။ စစ်မြေပြင်သို့ နောက်မှ ရောက်ရှိလာသူတို့သည် ပင်ပန်း မောဟိုက်နေသည့်ကြားမှပင် အလျင်စလို လှုပ်ရှားတိုက်ခိုက်ရလိမ့်မည်။”

ဈေးကွက်အစိတ်အပိုင်းထဲကို အဦးဆုံးရောက်ရှိခြင်းကြောင့် အကျိုး ကျေးဇူးခံစားရခြင်းရဲ့ ဥပမာကောင်းတစ်ခုကတော့ ‘မက်ဒေါ်နယ်’ ဟာ ‘ဘာဂါကင်း နဲ့နိုင်းယှဉ်ရင် စင်ကာပူမြို့ဆင်ခြေဖုံးဒေသက အစိုးရပိုင်အိမ်ယာစခန်းတွေဆီကို စောစောစီးစီး ဝင်ရောက်ဖွင့်လှစ်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မက်ဒေါ်နယ်ဟာ အဲဒီ အိမ်ယာစခန်းတို့ရဲ့ ကနဦးပထမဟမ်ဘာဂါဆိုင် ဖြစ်ခဲ့တာကြောင့် အချက်အခြာ ကျပြီး လူစည်ကားတဲ့နေရာတွေကို ရယူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

(၃) အခြားကုမ္ပဏီများ ဝင်ရောက်မှုမရှိသေးသော နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်ကို ဝင်ရောက်ရန် ရွေးချယ်ခြင်း။

ဒီနေရာမှာ “စောစောထတဲ့ငှက် အစာရတယ်' ဆိုတဲ့ စကားပုံအတိုင်းပါပဲ။ ဂျပန်တို့ရဲ နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်မျိုးစုံကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက် မှုဟာ ဒီလို တင်ကြိုလှုပ်ရှားမှုဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာအတွက် နမူနာကောင်းတစ်ခုလို့ ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ ဥပမာပြရရင် တရုပ်ပြည်မကြီးနဲ့ ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုလုပ်ဖို့ နိုင်ငံရပ်ခြားကုမ္ပဏီအများစုက တုံ့ဆိုင်းဆိုင်းဖြစ်နေချိန်မှာ ဦးဦးဖျားဖျား ဝင်ရောက် လာသူတွေထဲမှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက အထင်ရှားဆုံးဖြစ်ခဲ့ခြင်းပါပဲ။ ယနေ့အချိန် အခါမှာတော့ တရုတ်ပြည်မကြီးရဲ့ ဒေသအနှံ့ အပြားက လုပ်ငန်းစီမံကိန်းမျိုးစုံမှာ ဂျပန်အလုပ်သမားတွေ အမြောက်အများ အလုပ်လုပ်ကိုင်နေကြတာကို တွေ့မြင်နေ ရပါပြီ။ တရုတ်ပြည်အနှံ့ ခရီးဆန့်ကြည့်မယ်ဆိုရင် လမ်းမကြီးတွေပေါ်မှာ ပြေးဆွဲ နေတဲ့ မော်တော်ကား၊ ထရပ်ကားနဲ့ တခြားယာဉ်မျိုးစုံရဲ့ အများစုကြီးဟာ ဂျပန် အမှတ်တံဆိပ်နဲ့ချည်း ဖြစ်နေတာကို မမြင်ချင်မှအဆုံးတွေ့ရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တခြားနိုင်ငံတွေက ဗီယက်နမ်နိုင်ငံနဲ့ နိုင်ငံရေးကွဲလွဲမှုကို ရေးကြီးခွင်ကျယ်လုပ်နေ ချိန်မှာ ဂျပန်စီးပွားရေးသမားတွေက ဗီယက်နမ်တို့နဲ့ စီးပွားရေး အဆက်အသွယ် လုပ်ဖို့ တိတ်တဆိတ်စနည်းနာခဲ့ကြပါတယ်။ တချို့များဆိုရင် ဗီယက်နမ်တို့နဲ့ ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှုလုပ်ဖို့ သဘောတူစာချုပ်တွေတောင် လက်မှတ်ရေးထိုး ချုပ်ဆိုပြီး စတင်လုပ်ကိုင်နေခဲ့ကြပါပြီ။ ခြုံငုံသုံးသပ်ကြည့်မယ်ဆိုရင် ပြိုင်ဘက်ရဲ့မဟာဗျူဟာကို တိုက်ခိုက်ရာမှာမိမိစီးပွားရေးလုပ်ငန်းစုရဲ့ ကံကြမ္မာကိုပုံဖော်ပေးနေတဲ့ စွမ်းအားစုမျိုးစုံအပြင် ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ ပတ်ဝန်းကျင်ကိုပါ စဉ်ဆက်မပြတ် စောင့်ကြည့်လေ့လာနေဖို့ပါ လိုအပ်တာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ဒီလို စောင့်ကြည့်လေ့လာရာမှာ တက်ကြွစူးစိုက်တဲ့ အားထုတ်မှုရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

ဦးစားပေးအဆင့်(၂) ရန်သူ၏မဟာမိတ်များကို ဖြိုခွဲခြင်း

'ရန်သူရဲ့မဟာဗျူဟာကို ဖျက်ဆီးခြင်း' ပြီးရင် 'ရန်သူနဲ့ သူ့ရဲ့ မဟာမိတ်တွေအကြား စည်းလုံးမှုပြိုကွဲစေခြင်း' ဟာ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးတို့ခေတ်ကဆိုရင် တရုတ်ပြည်ကြီးမှာ စစ်ဘုရင်တွေအုပ်ချုပ်တဲ့ တိုင်းနိုင်ငံငယ်လေးတွေ အများအပြားရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနိုင်ငံငယ်လေးတွေက အင်အားကြီးနိုင်ငံတို့ရဲ့ ကျူးကျော်တိုက်ခိုက်မှုကို ကာကွယ်တဲ့နည်းလမ်းများစွာထဲက တစ်နည်းကတော့ မိမိရဲ့ အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံတို့နဲ့ အခါအားလျော်စွာ မဟာမိတ်ပြုထား ခြင်းပါပဲ။ ဒါ့ကြောင့် နိုင်ငံရေးနဲ့ စစ်ရေးရည်ရွယ်ချက်နဲ့ တိုင်းနိုင်ငံငယ်လေးတွေဟာ မကြာခဏဆိုသလို မဟာမိတ်ဖွဲ့လေ့ရှိပါတယ်။ တကယ်တော့ စစ်ဘုရင်တွေအကြား 'သားပေးသမီးယူ' လုပ်ပြီး အပြန်အလှန် ဆွေမျိုးတော်စပ်အောင် လုပ်ကြတာဟာ ခိုင်မာတဲ့ မဟာမိတ်ဖွဲ့နည်း တစ်ခုဆိုရင် မမှားပါဘူး။ မိမိသိမ်းပိုက်ဖို့ ရည်ရွယ်ထားတဲ့ နိုင်ငံက တခြားနိုင်ငံတွေနဲ့ မဟာမိတ်မဖွဲ့နိုင်အောင် တားဆီးခြင်းအားဖြင့် ရန်သူ့ အင်အားကြီးထွားမလာအောင်လုပ်ဆောင်ခြင်းဟာလည်း
တိုက်စစ်ဆင်သူတွေရန်သူ၏အတွက် နည်းဗျူဟာကောင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာတော့ မိမိပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ မဟာမိတ်ဖွဲ့မှုကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်တဲ့ကိစ္စလို့ ထင်မှတ်စရာရှိပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဒီကိစ္စမျိုးတွေ အမှန်တကယ်ကို ရှိနေပါတယ်။ မက်ခရိုအဆင့်မှာဆိုရင် ဘုံဈေး၊ စီးပွားရေးသမဂ္ဂများနဲ့ လွတ်လပ်စွာ ကုန်သွယ်မှုဒေသတို့ဟာ မဟာမိတ်ဖွဲ့မှုဆိုင်ရာ နမူနာတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လူသုံးကုန်ပစ္စည်း အမြောက်အများထုတ်လုပ်နေတဲ့ နိုင်ငံတွေဟာလည်း သူတို့ရဲ့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဈေးကစားနိုင်စွမ်းကို မြှင့်တင်ဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး အစည်းအရုံး သို့မဟုတ် သမဂ္ဂပုံစံတစ်ခုခုနဲ့ မဟာမိတ်ဖွဲ့ထားကြလေ့ရှိပါတယ်။ လူသိများတဲ့ မဟာမိတ်ပြုမှုတစ်ခုကတော့ အိုပက်အဖွဲ့ရဲ့ စုပေါင်း ရဲ့ လက်ဝါးကြီးအုပ်အစီအစဉ်ပဲ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီ အစီအစဉ်ကြောင့်ပဲ ကမ္ဘာ့နိုင်ငံရေးဇာတ်ခုံပေါ်မှာ အရှေ့အလယ်ပိုင်းနိုင်ငံတွေနေရာရလာခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာကို ကိုင်လှုပ်နိုင်ခဲ့တဲ့ ရေနံအရေးအခင်းနှစ်ခုက တစ်ဆင့် 'စီးပွားရေးဩဇာ' ကို 'နိုင်ငံရေးအားသာမှု'တစ်ခုနဲ့အတူ သူတို့ဘက်ကို ယိမ်းယိုင်လာစေခဲ့ပါတယ်။ ကံကောင်းတယ်ပဲ ပြောရမလား၊ ကံဆိုးတယ်ပဲ ဆိုရမလားတော့ မသိပါဘူး။ ဒီကနေ့အချိန်အခါမှာတော့ အဲဒီမဟာမိတ်ဖွဲ့မှုဟာ အင်အားချည့်နဲ့သွားပါပြီ။ ဒီမဟာမိတ်ဖွဲ့မှုဟာ ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ ဖြိုခွဲခြင်းခံလိုက်ရတယ်ဆိုတာ သက်သေပြဖို့ ခဲယဉ်းပေမဲ့ (၁) အိုပက်အဖွဲ့ဝင်တို့ရဲ့ မဟာမိတ်အဖြစ် စည်းလုံးညီညွတ်မှု မရှိခြင်းရဲ့ အကျိုးဆက်အဖြစ် ယခုအခါမှာ ရေနံကို သတ်မှတ်ဈေးနှုန်းထက် ချိုသာတဲ့နှုန်းနဲ့ ရေနံမထုတ်လုပ်တဲ့ နိုင်ငံအများအပြားက ရရှိနေခြင်းနဲ့ (၂) တရားဝင်သတ်မှတ်ဈေးထက် လျှော့ရောင်းဖို့ စိတ်အားထက်သန်နေတဲ့ အိုပက်အဖွဲ့ဝင် မဟုတ်တဲ့

ရေနံထုတ်လုပ်သူများရဲ့ ထိုးနှက်တိုက်စားလာခြင်းဆိုတဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်း နှစ်ခုကြောင့်ဆိုတာကတော့ ငြင်းပယ်လို့ မရပါဘူး။

နိုင်ငံတစ်ခုအတွင်းမှာတောင် လက်ဝါးကြီးအုပ် ကုန်သည်ကြီးများ အသင်းလို အစီအစဉ်မျိုးတွေဟာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှု ပုံသဏ္ဍာန်နဲ့ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်တာကြောင့် လုပ်ငန်းအတော်များများဟာ သူတို့အကျိုးစီးပွားတိုးတက်ရေးအတွက် အတူတစ်ကွ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ကောင်းဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။ သူတို့ အလေး ထားအပ်တဲ့ ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းတွေကို ကာကွယ်ဖို့ အစည်းအရုံးနဲ့သမဂ္ဂမျိုးစုံ ကိုလည်း ဖွဲ့စည်းကြပါတယ်။ အစည်းအရုံး၊ သမဂ္ဂ သို့မဟုတ် လက်ဝါးကြီးအုပ် ကုန်သည်အုပ်စုတွေကို ဖွဲ့စည်းဖို့မလိုလားပေမဲ့ ဈေးကွက်ဖွဲ့စည်းပုံ တချို့မှာရှိတဲ့ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုတွေကတော့ အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းစေပါတယ်။ အကောင်းဆုံး ဥပမာကတော့ အလွယ်တကူ ထူးခြားအောင် လုပ်လို့မရနိုင်တဲ့ မျိုးတူ ထုတ်ကုန်တွေကို ထုတ်လုပ်သူအနည်းစုက ရောင်းချနေတဲ့ 'မျိုးတူစုဈေးကွက်' တစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုဈေးကွက် ဖွဲ့စည်းပုံမျိုးအောက်မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ရောင်းအားနဲ့ အကျိုးအမြတ်တို့ဟာ ပစ္စည်းတန်ဖိုး အပြောင်းအလဲပေါ် မူတည်ပြီး အပြောင်းအလဲ ဖြစ်လွယ်ပါတယ်။

တကယ်တော့ အဲဒီမဟာမိတ်ဖွဲ့မှုဟာ ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်ဖို့နဲ့ ဈေးကွက်ပေါက်ဈေးရဲ့ ကြမ်းခင်းနှုန်းကို မပျက်စီးစေဖို့ ကာကွယ်ပေးပါတယ်။ အထက်မှာဖော်ပြခဲ့သမျှ ဥပမာတွေကို လေ့လာကြည့်ရင် တမင်ရည်ရွယ်ဖန်တီးသည်ဖြစ်စေ၊ မဖန်တီးသည်ဖြစ်စေ စီးပွားရေးအကျိုးအမြတ်အတွက် ကုမ္ပဏီအချင်းချင်းရော၊ နိုင်ငံအချင်းချင်းပါ မဟာမိတ်ဖွဲ့မှုတွေ အမှန်တကယ် ဖြစ်ပေါ် နေတာကတော့ အထင်အရှားပါပဲ။ အနောက်နိုင်ငံကြီး အတော်များများမှာ ဒီလို စီးပွားရေးအဖွဲ့ အစည်းချင်း ပြောင်ပြောင်တင်းတင်း မဟာမိတ်ဖွဲ့ပြီး ဈေးကွက်ကို ချုပ်ကိုင်ချယ်လှယ်ဖို့ အားထုတ်မှုတွေကို ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းပြီး တားဆီး ပိတ်ပင်လေ့ရှိပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ တခြားနိုင်ငံတွေမှာတော့ ဒီအလေ့အထကို တရားမဝင် လုပ်ဆောင်ချက်အဖြစ် မသတ်မှတ်ကြပါဘူး။ ဥပမာပြရရင် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး ပညာရှင်များအတွက် စဉ်းစားစရာ ပဟေဠိတစ်ရပ် ဖြစ်နေတဲ့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ပင်လယ်ရပ်ခြား ဈေးကွက် ထိုးဖောက်ပုံနည်းလမ်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေကျင့်သုံးတဲ့ ချဉ်းကပ်နည်းဟာ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ခြားနားစွာပဲ ဈေးကွက်ရေီယာကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ထိန်းချုပ်ထားဖို့ လိုလားတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ပင်လယ်ရပ်ခြား ဈေးကွက်သစ် တစ်ခု ဖြစ်ပေါ်လာပြီဆိုတာနဲ့ တခြားကုမ္ပဏီတွေ ခြေလှမ်းမပြင်ရသေးခင် ဂျပန် ကုမ္ပဏီတွေထဲက တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခုဟာ ဖြစ်တဲ့နည်းနဲ့ အဲဒီဈေးကွက်ကို ဝင်ရောက်ပြီး အခိုင်အမာ ခြေကုတ်ရယူနှင့်ပြီးသား ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ ဥပမာ ပြရရင် အရှေ့တောင်အာရှ ဈေးကွက်ကို

ဒတ်ဆန်းကားတွေက အဦးဆုံးဝင်ရောက် ခဲ့သလို တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ တောင်အမေရိကဒေသမှာ တိုယိုတာကားတွေက ထိုးဖောက် ဝင်ရောက်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ "ကုမ္ပဏီတစ်ခုက အဦးဆုံးဝင် ကျန်တာတွေ နောက် ကလိုက်" ဆိုတဲ့နည်းကို ထပ်ခါတလဲ အသုံးချခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်ထုတ်ကုန်တွေဟာ ပင်လယ်ရပ်ခြား ဈေးကွက်အသီးသီးကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက် နေရာယူခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်ပြည်ဖြစ် ကွန်ပျူတာတွေကအစ ဒီနည်းအတိုင်း ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက် နေရာယူခဲ့ကြတာပါ။

ဆွန်ဇူးရဲ့ သင်ကြားချက်အရဆိုရင် မဟာမိတ်ဖွဲ့မှုကို ဆန့်ကျင်အနိုင်ယူဖို့ နည်းလမ်းကတော့ "သူတို့ရဲ့ စည်းလုံးညီညွတ်မှုကိုဖြိုခွဲခြင်း' သို့တည်းမဟုတ် "မဟာမိတ် မဖွဲ့မိကြအောင် တင်ကြိုတားဆီးခြင်း" ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ရှေ့က ရှင်းလင်း တင်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း သူတစ်ပါးရဲ့ အတွင်းလှိုက်စားမှုကြောင့် အိုပက်အဖွဲ့ဟာ ထိရောက်စွာ မစွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့ပါဘူး။ မဟာမိတ်ပြုမှုကိုဖြိုခွဲခြင်းနဲ့ မဟာမိတ် မဖွဲ့မိအောင် တားဆီးခြင်းတို့အပြင် တခြားနည်းတစ်ခုလည်း ရှိပါသေးတယ်။ အဲဒါ ကတော့ မိမိကိုယ်တိုင် တခြားသူတွေနဲ့ မဟာမိတ်ဖွဲ့ခြင်းအားဖြင့် 'တန်ပြန်ခြင်း ပဲဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာ ဒီလိုအားထုတ်မှုမျိုး အတော်များများရှိခဲ့ ပါတယ်။ ပြည်ပကုမ္ပဏီတစ်ခုက ဒေသခံကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်း ထူထောင်ခြင်းဟာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းကို တိုးမြှင့်ဖို့ရည်ရွယ်တဲ့ မဟာမိတ်ဖွဲ့မှုပုံစံ တစ်ခု ဖြစ်ပြီး ပင်လယ်ရပ်ခြားဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ဖို့ လွယ်ကူတဲ့ သမရိုးကျ နည်းလမ်းတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဖက်စပ်ကုမ္ပဏီ ထူထောင်ခြင်း ဟာ တရုတ်ပြည်မကြီးနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ရာမှာ ပေါ်ပြူလာအဖြစ်ဆုံးနဲ့ ခေတ်အစားဆုံး လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတစ်ခုလည်း ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကမ္ဘာ့အင်အားကြီး အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကော်ပိုရေးရှင်းတွေတောင် ဒေသခံကုမ္ပဏီတွေနဲ့ မဟာမိတ် ဖွဲ့ရာမှာ ဘာတွေလိုအပ်တယ်ဆိုတာကို နားလည်သိမြင်ဖို့ လေ့လာဆည်းပူးခဲ့ကြရ ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ချက်တွေထဲမှာ ဂျင်နရယ်မော်တော်နဲ့ ဖို့ဒ်တို့လို အမေရိကန် ရောမမော်တော်ယာဉ် ကုမ္ပဏီကြီးတွေက ဂျပန်မော်တော်ယာဉ် ကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ဖက်စပ်ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်ဖို့ အားထုတ်မှုလည်း ပါရှိပါတယ်။ နည်းပညာအဆင့်မြင့်မားတဲ့ နယ်ပယ်တွေမှာတော့ လူမျိုးပေါင်းစုံပါဝင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေအကြား မဟာမိတ်ဖွဲ့စည်းမှုကို တွေ့မြင်နိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုကို ပိုမိုအင်အားတောင့်တင်းလာစေဖို့ လုပ်ဆောင်ရေးမှာ လက်ခံနိုင်စရာ ရှိတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် မိမိကိုယ်ကို အင်အား တောင့်တင်းလာစေသလို တစ်ဘက်မှာလည်း ပြိုင်ဘက်တွေကို ချိနဲ့သွားစေနိုင် ပါတယ်။

လေကြောင်းလိုင်းလုပ်ငန်းမှာတော့ စင်ကာပူက "အက်စ်အိုင်အေ၊

အမေရိကန်က 'ဒယ်လ်တာ လေကြောင်းလိုင်း' နဲ့ ဆွစ်ဇာလန်က 'ဆွစ်ဇ်အဲယား' တို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက် မဟာမိတ်ဖွဲ့မှုက သိသာထင်ရှားလှပါတယ်။ အက်စ်အိုင်အေ အနေနဲ့ ယခုလို မဟာမိတ်ဖွဲ့လိုက်ခြင်းဟာ တခြားလေကြောင်းလိုင်းတွေကို အနိုင် ယူဖို့ နည်းလမ်းတစ်ရပ်အနေနဲ့ ဆောင်ရွက်ခဲ့တာပါ။ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ အက်စ်အိုင်အေဟာ တခြားဈေးကွက်နဲ့ လေယာဉ်လမ်းကြောင်းတွေကို ဝင်ရောက်ခြင်း အားဖြင့် သူ့ရဲ့မြင့်မားတဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးမဟာဗျူဟာကို ဆက်လက်အကောင် အထည်ဖော် နိုင်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ စာဖတ်သူတို့ သတိပြုသင့်တာက မဟာမိတ်ဖွဲ့ လိုက်တဲ့ လေကြောင်းလိုင်းသုံးခုဟာ ကမ္ဘာမှာ အရည်အသွေးအကောင်းဆုံး ပြေးဆွဲ နေတဲ့ လိုင်းတွေအဖြစ် ထင်ပေါ် ကျော်ကြားနေတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။

ဦးစားပေးအဆင့် (၃) ရန်သူ့တပ်ကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်း

စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ အောက်ဖော်ပြပါ ပုံစံတစ်မျိုးမျိုးနဲ့ ရန်သူ့တပ်ကို အနိုင်ယူဖို့ ကြိုးစားရမှာပါ။

နည်း (၁) အဓိကကျတဲ့ အရာရှိ /လူပုဂ္ဂိုလ်တွေကို ဖမ်းဆီးထိန်းသိမ်းခြင်း သို့မဟုတ် လုပ်ကြံသတ်ဖြတ်ခြင်း။

နည်း (၂) ရန်သူ့ တပ်မတော်သားတွေကို စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းအောင် လုပ်ဆောင်ခြင်း။

နည်း (၃) ရန်သူ့ဆီထောက်ပံ့နေတဲ့ ရိက္ခာတွေကို မီးရှို့ဖျက်ဆီးခြင်းနဲ့ ရိက္ခာလမ်းကြောင်းကို ဖြတ်တောက်ပစ်ခြင်း။

နည်း (၄) ရန်သူ့တပ်ကို ခြုံခိုတိုက်ခိုက်ခြင်းနဲ့ အလစ်အငိုက်ရတိုင်း စီးနင်း တိုက်ခိုက်ခြင်း။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း စစ်ပွဲဆင်နွှဲသလိုပါပဲ။ အထက်ဖော်ပြပါ နည်းလမ်းတွေကို အသုံးချပြီး ပြိုင်ဘက်ကို တိုက်ခိုက်တာဟာ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်တောင် ဖြစ်နေပါပြီ။

နည်း (၁) ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီမှာ အားထားရတဲ့ အဓိကပုဂ္ဂိုလ်ကို ဝေးလွင့်သွားအောင် ကြံဆောင်ခြင်း။

ဝန်ထမ်း ရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ ကုမ္ပဏီများအတွက် သင့်တော်မယ့် အတွေ့ အကြုံရှိပြီး ကျွမ်းကျင်မှုမြင့်မားတဲ့ ဝန်ထမ်းတွေကို ရှာဖွေပေးနိုင်ကြပါတယ်။ ဖြစ်နိုင်ရင် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီမှာ အဓိကသော့ချက်နေရာက ထမ်းဆောင်နေတဲ့ ဝန်ထမ်းကောင်းတွေ အရခေါ်ယူပေးနိုင်ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်လည်း ကုမ္ပဏီများဟာ အဲဒီ

ဝန်ထမ်းရှာဖွေရေးလုပ်ငန်းတွေရဲ့ ဝန်ဆောင်မှုအပေါ် အလွန်အားထားသလို အခကြေးငွေ အတော်များများကို ရက်ရက်ရောရော ပေးကမ်းခဲ့ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။

နည်း (၂) ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီရဲ့ ချို့ယွင်းချက်အနာအဆာတွေကို ကောလာဟာလလွှင့်ထုတ်ခြင်းအားဖြင့် ဝန်ထမ်းတွေကို စိတ်ခတ်ကျဆင်းစေခြင်း။

ဒီလို ကောက်ကျစ်ယုတ်မာတဲ့ အားထုတ်မှုတွေထဲမှာ (၁) ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီကထုတ်လုပ်တဲ့ ထုတ်ကုန်တွေရဲ့ အပြစ်အနာအဆာအကြောင်း သတင်းလွှင့်မှု၊ (၂) အရည်အသွေးညံ့ဖျင်းတဲ့ ဝန်ဆောင်မှုအပေါ် စားသုံးသူတွေ သတိပြုမိအောင် တစ်နည်းနည်းနဲ့ ကြံဆောင်မှု၊ ဒါမှမဟုတ် (၃) အဲဒီကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုအခင်း တစ်စုံတစ်ရာအကြောင်း တစ်ဆိတ်ကို တစ်အိတ်ဖြစ်အောင်ချဲ့ကားပြီး လူအများသိအောင် မောင်းခတ်မှုတို့ ပါဝင်ပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကို ကျနိုင်သမျှ ကျဆင်းသွားအောင်၊ ကျော်မကောင်းကြားမကောင်း ကိစ္စတွေကို လူထုအတွင်း ပျံ့နှံ့သွားတဲ့အထိ လုပ်ဆောင်တတ်ကြပါတယ်။

နည်း (၃) ပြိုင်ဘက်ဆီကို နည်းပညာနဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ ဗဟုသုတတွေ မရောက်က အပိုင်းပိုင်ရှိအောင် တားဆီးခြင်း။

ယခုအချိန်မှာ ဒီနည်းကို မူပိုင်ခွင့်ပိုင်ဆိုင်မှုနဲ့ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် မှတ်ပုံတင်ထားခြင်းတို့ကတစ်ဆင့် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်ဆီကို မိမိရဲ့ နည်းပညာ လွှဲပြောင်းရောင်းချဖို့ ငြင်းဆိုခြင်း သို့မဟုတ် ခေတ်မမီတော့တဲ့ နည်းပညာ လ တွေကိုသာ ရောက်ရှိစေခြင်းအားဖြင့် လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ဂျပန် ကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ညံ့ဖျင်းလှတဲ့ နည်းပညာလွှဲပြောင်းမှုဆိုင်ရာ မှတ်တမ်းအတွက် မကြာခဏဆိုသလို ဝေဖန်ထိုးနှက်ခြင်း ခံခဲ့ကြရပါတယ်။ နည်းပညာ စီးဆင်းသွားမှာကို တားဆီးတာအပြင် ပြိုင်ဘက်ကို အနှောင့်အယှက်ရအောင် ကျင့်သုံးတဲ့ နည်းလမ်းတစ်မျိုးကတော့ သူတို့ဆီကို ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းအတွက် မှန်ကန်တဲ့ကိရိယာနဲ့ စက်ပစ္စည်းအမျိုးအစားတွေအပါအဝင် အရေးကြီးတဲ့ အစိတ်အပိုင်းနဲ့ အပိုပစ္စည်းတွေ ရောက်ရှိမှု နှောင့်နှေးအောင်လုပ်ဆောင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းက လုပ်ငန်းငယ်လေးတွေအဖြစ်နဲ့ ပြန့်ကျဲနေတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို နှိပ်ကွပ်ရာမှာ အသုံးတည့်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ဈေးကွက်ဝေစု အကြီးမားဆုံး ပိုင်ဆိုင်ထားသူဟာ အဖျားအနားလုပ်ငန်းငယ်တွေကို ဈေးကွက်အတွင်းက ဖယ်ထုတ်ပစ်နိုင်ပါတယ်။

နည်း (၄) လုပ်ခလစာတိုးပေးခြင်းနဲ့ တခြားအကျိုးခံစားခွင့်တွေ ပေးခြင်းအားဖြင့် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီက လုပ်သားတွေကို မိမိဆီ ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းခြင်း။

လုပ်သားအင်အား အပိုအလိုမရှိ ကွက်တိဖြစ်နေတဲ့

လုပ်အားဈေးကွက်အခြေအနေတစ်ခုမှာ ပြိုင်ဘက်ဆီက လုပ်သားတွေကို ဆွဲဆောင်ခန့်ထားခြင်းဟာ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် တစ်ခုလိုဖြစ်နေပါပြီ။ သင် က ဆွေးနွေးညွှန်ပြခဲ့တဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာတွေဟာ စီးပွားရေးလောကနဲ့ ဆက်စပ်မှု ရှိပြီး အလွန်အသုံးတဲ့လှတာကို တွေ့ ရပါတယ်။ တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုမှာ စစ်ရေးအရပူးပေါင်းသိမ်းသွင်းခြင်းနဲ့ အသွင်တူတဲ့ ရွေးချယ်စရာနည်းလမ်း တစ်ရပ် ရှိပါသေးတယ်။ အဲဒီနည်းလမ်းကတော့ အပြီးအပိုင်လွှဲပြောင်း ရယူဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီကို မိမိသြဇာခံဖြစ်အောင် စတင်ဆောင်ရွက်ခြင်းပါပဲ။ တကယ်တော့ ဒီလုပ်ရပ်ဟာ ပြိုင်ဘက်ကို အထိအခိုက်မရှိ သိမ်းပိုက်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။ ဒီနည်းဟာ နောက်ဆုံးနည်းဖြစ်တဲ့ ရန်သူ့တပ်မြို့ကို ဝန်းရံပိတ်ဆို့ခြင်းနဲ့ နှိုင်းစာရင် လိုလားအပ်တဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် - ၁၉၈၇ ခုနှစ် နှောင်းပိုင်းတုန်းက စင်ကာပူမှာ 'ညီညွတ်သော ပင်လယ်ရပ်ခြား ဘဏ် (ယူအိုဘီ) က စက်မှုလက်မှုနဲ့ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဘဏ် (အိုင်စီဘီ)' အစုရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ယူလိုက်ခြင်းဟာ စစ်မျက်နှာမဖွင့်ရဘဲ ဈေးကွက်ဝေ တိုးမြှင့်လိုက်ခြင်းအတွက် နမူနာကောင်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို အစုရှယ်ယာ ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မှုရဲ့ အသားတင်အကျိုးကျေးဇူးကတော့ ယူအိုဘီရဲ့ဘဏ်ခွဲအရေအတွက် သိသိသာသာတိုးမြင့်လာပြီး ဘဏ်နှစ်ခုစလုံးရဲ့ အစုရှယ်ယာတန်ဖိုး ဟာလည်း ၂၀ ရာခိုင်နှုန်း အထက်ကို ထိုးတက်သွားခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အစုရှယ်ယာများ ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခြင်းနည်းလမ်းကို လုပ်ငန်းဖြန့်ကျက် ချဲ့ထွင်လိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့လည်း လုပ်ဆောင်လေ့ရှိပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် Yeo Hiap Seng ဆိုတဲ့ စင်ကာပူရဲ့ အကြီးမားဆုံး အစားအစာနဲ့အဖျော်ယမကာ ကုမ္ပဏီဟာ Isang & Ong Stockbrokers ဆိုတဲ့ စတော့ရှယ်ယာ ရောင်းဝယ်ရေး ကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာ ၂၅. ၅ ရာခိုင်နှုန်းကို ၁၉၈၈ ခုနှစ် ဖေဖော်ဝါရီမှာ ဝယ်ယူ သိမ်းပိုက်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကာလ အနီးတစ်ဝိုက်မှာပဲ Lum Chang Pte Ltd အမည်ရှိ အကြီးစားပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းကလည်း City Securities ရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခဲ့ပါတယ်။

ဒီလုပ်ဆောင်ချက် တွေဟာ “အစားအစာနဲ့ အဖျော်ယမကာလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီကြီး’ နဲ့ ‘အကြီးစားပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ ကန်ထရိုက်လုပ်ငန်းကုမ္ပဏီ' တို့ကို စတော့ရှယ်ယာ ရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းထဲကို အမြန်ဆုံးနည်းနဲ့ ဝင်ရောက်စေခဲ့ပါတယ်။ ဒီလုပ်ဆောင်ချက်က စီးပွားရေးနဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုတို့အတွက် ဖြောင်ကျကျယှဉ်ပြိုင်ဖို့ ကိုယ်ပိုင်စီးပွားရေး လုပ်ငန်းသစ် ထူထောင်ချင်တဲ့ သူတို့ရဲ့လိုလားချက်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ စတော့ရှယ်ယာ ရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းနှစ်ခုမှာ မူပိုင် ဖောက်သည်တွေနဲ့ အသင့်ခိုင်မာတဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုတို့ ရှိနှင့်ပြီးသားဖြစ်နေလို့ပါပဲ။

ဒီလို 'ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခြင်းဖြင့် ဈေးကွက်ထဲသို့ဝင်ရောက်ခြင်း' နည်းလမ်းကိုသုံးပြီး ကုမ္ပဏီကြီးနှစ်ခုဟာ လုပ်ငန်းကို သုညက စဖို့မလိုဘဲ စတော့ရှယ်ယာ ရောင်းဝယ်ရေး လုပ်ငန်းကို ထူထောင်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

မျက်မှောက်ခေတ်မှာ အစုရှယ်ယာ ဝယ်ယူ သိမ်းပိုက် အချင်းချင်းပူးပေါင်းခြင်း တို့ကို အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဈေးကွက်ထဲက ကုမ္ပဏီတွေလည်း လုပ်ကိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ကွေကာအုတ် ကုမ္ပဏီက Stokely-van Camp Inc. ကို ဒေါ်လာသန်း (၂၂၀) နဲ့ ဝယ်ယူခဲ့ ပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ ဝက်သားနဲ့ပဲသီးကလွဲရင် အားလုံးကိုရောင်းချခဲ့ပြီး ဒေါ်လာ (၉၅) သန်း အသားတင်ကုန်ကျတဲ့ ဂက်တိုရိတ် အားဖြည့်အချိုရည်ကို ထုတ်လုပ်ခဲ့ ပါတယ်။ ဒီသိမ်းပိုက်မှုဟာ ကုမ္ပဏီငယ်လေးတစ်ခုကို အရေးပါတဲ့တန်ဖိုးတွေ ပေါင်းထည့်ပေးခြင်းအားဖြင့် ဂန္တဝင်မြောက်သိမ်းပိုက်မှုတစ်ခု ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ ကွေကာရဲ့ထိုးဖောက်မှုက ဂက်တိုရိတ် အားဖြည့်အချိုရည်ကို ဈေးကွက်ထဲမှာ 'ပေါက်" သွားအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ မိခင်ကုမ္ပဏီကြီးရဲ့ နှစ်စဉ် လုပ်ငန်းခွင်အကျိုးအမြတ်ရဲ့ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်းလောက်ရှိတဲ့ ဒေါ်လာ (၁၂၅) သန်းကို အဲဒီအမှတ်တံဆိပ်က ရှာဖွေပေး နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအတိုင်းပါပဲ။ ရူးပတ်မားဒေါ့ကလည်း မက်ထရိုမီဒီယာ ရုပ်သံလွှင့်ထုတ်ရေးလုပ်ငန်းကို ၁၉၇၆ ခုနှစ်က ဒေါ်လာ သန်း (၂,၀၀၀) နဲ့ ဝယ်ယူခဲ့တာဟာ အလွန်ဈေးကြီးတယ်လို့ ထင်မှတ်စရာဖြစ်ခဲ့ ပါတယ်။ ဒီကနေ့ မှာတော့ မက်ထရိုမီဒီယာဟာ ရလဒ်ကောင်းတွေကို ဖော်ပြနေပြီမို့ ဝယ်ရကျိုးနပ်တယ်လို့ ဆိုရမှာပါ။ တခြားဂန္တဝင်မြောက် သိမ်းပိုက်မှုတွေကတော့ Triangle Industries က National ကို ၁၉၈၅ မှာ၊ American Can ကို ကို ကို ၁၉၈၆ မှာ စုစုပေါင်း ဒေါ်လာသန်း (၁,၀၀၀) နဲ့ ဝယ်ယူခဲ့ပါတယ်။ ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်နဲ့အတူ Triangle Industries ဟာ စည်သွပ်ဘူး လုပ်ငန်းနှစ်ခု ပူးပေါင်းခြင်းရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးအဖြစ် ကုန်ကျစရိတ်အများကြီး သက်သာခဲ့ပါတယ်။ တစ်ဆက်တည်းမှာပဲ ၁၉၈၉ မှာ ဒေါ်လာသန်း (၃,၇၀၀) နဲ့ France's Pechiney ကို ရောင်းချလိုက်တာ ဒေါ်လာသန်း (၂,၇၀၀) တောင် အမြတ်ထွက်ခဲ့ပါတယ်။

တကယ်တော့ "ပူးပေါင်းခြင်း' နဲ့ 'ရှယ်ယာဝယ်ယူ သိမ်းပိုက်ခြင်း' ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်များ နှောင်းပိုင်းကစပြီး အနောက်ဥရောပနိုင်ငံတွေမှာ ခေတ်စားခဲ့ တာပါ။ ၁၉၉၂ ခုနှစ်မှာ ဘုံဈေးရဲ့ ကုန်သွယ်မှု အတားအဆီးတွေကို ဖယ်ရှားလိုက် တာရယ်၊ အမေရိကန်ဒေါ်လာဈေး ကျဆင်းလာတာရယ်တို့နဲ့အတူ စီးပွားရေးအရ သိမ်းပိုက်မှုအပေါ် အလေးမထားတတ်တဲ့ အမေရိကန်တို့ရဲ့ သဘာဝအရ သိမ်းပိုက်မှုတွေဟာ အရှိန်အဟုန်မြင့်မားလာပြီး ပစ်မှတ်တွေဟာလည်း အမေရိကန် ကုမ္ပဏီတွေချည်းလိုလို ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ နယ်စည်းမခြား တစိမ့်စိမ့်သိမ်းပိုက်မှု၊

နိုင်လိုမင်းထက် လွှဲယူမှုနဲ့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်း ထူထောင်မှုတို့ဟာ ထုတ်လုပ်ရာမှာရော ဖြန့်ချိရာမှာပါ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်း ကုန်ကျစရိတ်သက်သာစေခဲ့ပါတယ်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဈေးကွက်မျိုးစုံကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်နိုင်ဖို့ ကော်ပိုရိတ်အဆင့် ပြုပြင်ဖွဲ့စည်းရေးဆိုင်ရာ အားထုတ်မှုရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ယခုလို သိမ်းယူပူးပေါင်းမှုဟာ ကြီးထွားလာတဲ့ သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် ကျခံဖို့လိုအပ်တဲ့ ငွေလုံးငွေရင်းကုန်ကျစရိတ်ကိုလည်း သက်သာစေခဲ့ပါတယ်။

ဦးစားပေးအဆင့် (၄)ရန်သူတပ်မြို့ကို ဝန်းရံပိတ်ဆို့ခြင်း

ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရဆိုရင် ဒီနည်းဟာ အဆိုးဝါးဆုံးမူဝါဒဖြစ်ပြီး တခြားရွေးချယ်စရာ နည်းလမ်းရှိသေးသရွေ့ ရှောင်ကြဉ်သင့်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ အခိုင်အမာ ကာရန်ထားတဲ့ ရန်သူ့တပ်မြို့ကို ဝန်းရံပိတ်ဆို့တိုက်ခိုက်ရတဲ့အတွက် အောင်မြင်မှုရဖို့ နှောင့်နှေးပြီး မိမိတပ်သားတွေရဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှုနဲ့ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွမှုတို့ကို ထိခိုက်ပျက်ပြားစေနိုင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်သည်တွေ မောပန်း နွမ်းနယ်ကုန်ကြပြီး ရေရှည်စစ်ဆင်ရေးအတွက် လက်နက်၊ ရိက္ခာစတာတွေကို ကာလ ရှည်ကြာ ထောက်ပံ့ရတာကြောင့် မိမိနိုင်ငံမှာ အရင်းအမြစ် မလုံလောက်မှုပြဿနာ နဲ့လည်း ကြုံရနိုင်ပါတယ်။

ထိုနည်းတူပါပဲ။ အထူးသဖြင့် - (၁) ထုတ်ကုန်ဟာ အများနဲ့မတူ တစ်မူထူးခြား ကွဲပြားမှုမရှိခဲ့ရင်၊ (၂) ဈေးကွက်ကလည်း ဖွံ့ဖြိုးမလာခဲ့ရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ဈေးကွက်ဝေစုအတွက် ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းက ရှောင်ရှားသင့်ပါတယ်။ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ ရောက်ရှိနေတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကို ကာကွယ်တဲ့အနေနဲ့ အကျိတ်အနယ် အံတုယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်လာမှာဖြစ်ပြီး တိုက်ပွဲဟာလည်း သိပ်ကိုခါးသီးပါလိမ့်မယ်။ ဥပမာပြရရင် ဈေးကွက်ဖွံ့ဖြိုးလာမှု မရှိတဲ့အခါကာလမှာ ပြိုင်ဘက်တို့ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကို ပြောင်းလဲပစ်ဖို့ အားထုတ်တာဟာ တန်ပြန်တိုက်ခိုက်မှုကို ဖန်တီးခြင်းသာ ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ဒီလိုယှဉ်ပြိုင်မှု ပတ်ဝန်းကျင်မျိုးမှာ “ယှဉ်ပြိုင်သူတစ်ဦးရဲ့ အောင်မြင်မှု’ ဟာ ‘နောက်တစ်ဦးရဲ့ ရှုံးနိမ့်မှု’ အဖြစ် အဓိပ္ပာယ်သက်ရောက်နေလို့ပါပဲ။ ဓာတ်ဆီ လက်လီဆိုင်လုပ်ငန်းက ဒီသဘောသဘာဝကို နမူနာပြနေပါတယ်။ ဓာတ်ဆီကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို သီးခြားတံဆိပ်ကိုယ်စီနဲ့ ထုတ်လုပ် ကြပေမဲ့ ထုတ်ကုန်တစ်ခုနဲ့ တစ်ခုအကြား ဘာမှ ထူးထူးခြားခြား ကွဲပြားမှုမရှိပါဘူး။ ဈေးကွက်ဖွံ့ဖြိုးမှုနှုန်းကလည်း မော်တော်ယာဉ်ရောင်းအားအပေါ် မူတည်နေတဲ့ အလျောက် အလွန်နှေးကွေးပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ ဈေးကွက်ဝေစု သိမ်းယူဖို့ အားထုတ်မှုမှန်သမျှဟာ အင်အားကြီးမားတဲ့ တန်ပြန်ခုခံမှုကို ရင်ဆိုင် ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ နိုင်ငံအတော်များများမှာ ဖြစ်ပေါ်လေ့ရှိတဲ့ လက်လီဆိုင် တိုက်ပွဲတို့ရဲ့ အရင်းခံအကြောင်းတရားပဲ

ဖြစ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုရရှိဖို့ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်အဆင့်ဆင့်ဟာ အလွန်ရှည်လျားပြီး ငြီးငွေ့စရာကောင်းလှပါတယ်။ မိမိက တိုက်ခိုက်သလို ပြိုင်ဘက်ကလည်း တူညီတဲ့ တန်ပြန်သက်ရောက်မှုတွေကို ပြုလုပ်မှာမို့ နှစ်ဦးနှစ်ဘက်စလုံး အထိနာစရာရှိပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ခြင်းရဲ့ အသားတင် ရလဒ်ကတော့ ဈေးကွက်ဝေစုရရှိနိုင်မှုဟာ အလွန်နှေးကွေးကြန့်ကြာပြီး ကုန်ကျစရိတ်မြင့်မားလွန်းခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် "ပြောင်ကျကျရင်ဆိုင် တိုက်ခိုက်ခြင်းမှ ရှောင်ကြဉ်ခြင်း' ဟာ ပင်ကိုယ်အားဖြင့် ကြောင်းကျိုးဆီလျော်ပြီးသားဖြစ်နေပါတယ်။ တကယ်တော့ ဈေးကွက်ဝေစုရရှိဖို့ ပိုမိုလျင်မြန်တဲ့နည်းလမ်းက အထက်ကဆိုခဲ့တဲ့အတိုင်း 'တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ တိုက်ပွဲမဆင်ဘဲ ရန်သူ့တပ်ကို နှိမ်နင်းခြင်း' ပြုလုပ်ဖို့ အစုရှယ်ယာ ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခြင်း (ရန်သူ့ တပ်မတော်ကို သိမ်းသွင်းခြင်း) သာလျှင် ဖြစ်ပါတယ်။

၃. ၁. ၂။ ရနိုင်ခြေရှိသော ပန်းတိုင်များ

ပန်းတိုင်တွေကိုချမှတ်ရာမှာ ဦးစားပေးအစီအစဉ်အဆင့်ဆင့် သတ်မှတ်ဖို့ လိုအပ်ရုံသာမက လက်တွေ့ အမှန်တကယ် ရရှိနိုင်တဲ့ပန်းတိုင်တွေ ဖြစ်ဖို့လည်း အရေးကြီးပါတယ်။ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးမှာ စစ်မြေပြင်အခြေအနေအပေါ် အသေးစိတ်သုံးသပ်ပြီး သတိတရားနဲ့ချဉ်းကပ်ထားတဲ့ အကဲဖြတ်ချက်တစ်ခု ရယ်၊ စစ်ဆင်တဲ့ အခါ ဘယ်လိုအနိုင်အရှုံးရလဒ်မျိုး ထွက်ပေါ်လာနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေ ကိုသိရှိခြင်း ရယ် ရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါမှလည်း မိမိအနေနဲ့ လက်တွေ့ကျပြီး အမှန်တကယ် ဖြစ်နိုင်ခြေရှိတဲ့ပန်းတိုင်တွေကို ချမှတ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက် စစ်မြေပြင်အခြေအနေအကဲဖြတ်ခြင်းရဲ့ အရေးပါမှုကို အလေးအနက် ဖော်ပြ နေပါတယ်။ အောက်ဖော်ပြပါ အချက်တွေကို နားလည်သဘောပေါက်မှသာ စစ်ပွဲမှာ အောင်မြင်မှုရရှိနိုင်တဲ့ ပန်းတိုင်တွေကို ချမှတ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

(၁) ဘယ်သူ့ကို တိုက်ရမှာလဲ (တိုက်ခိုက်ရမယ့် ရန်သူအစစ်အမှန်ကို ရွေးချယ်ခြင်း)

စစ်ရေးမဟာဗျူဟာတစ်ရပ် ရေးဆွဲချမှတ်ရာမှာ ပထမဦးဆုံးနဲ့ အရေး အကြီးဆုံး လုပ်ဆောင်ရမယ့် အဆင့်ကတော့ "မိမိရဲ့ရန်သူဟာ ဘယ်သူလဲ' ဆိုတာကို အတိအကျသတ်မှတ်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ရန်သူဟာ တစ်ဦးထက်ပိုပြီး များနေခဲ့ရင် မိမိရဲ့အင်အားနဲ့အနိုင်ရဖို့ အလွယ်ကူဆုံးရန်သူကို အဦးဆုံးပစ်မှတ်အဖြစ် သတ်မှတ်သင့်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက • • •

"ရှေးအခါကဆိုလျှင် စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူတို့သည် လွယ်လင့်တကူ

အနိုင်ရနိုင်သည့် ရန်သူတို့ကို တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်ခြင်း သင့်အားဖြင့် အောင်မြင်မှုများ ရရှိခဲ့သည်။" လို့ ဆိုပါတယ်။

ဒီလိုလုပ်ရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းကတော့ အင်အားသေးငယ်တဲ့ ရန်သူ တွေကို အနိုင်ယူရင်း မိမိအင်အားကို တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် ကြီးထွားလာစေနိုင်တာ ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

"ဤလုပ်ဆောင်ချက်ကို စစ်ပွဲနိုင်လေ အင်အားကြီးလေဟု ခေါ်သည်။" လို့လည်း ဆွန်ဇူးက ဆက်လက်ညွှန်ပြခဲ့ပါတယ်။

အလားတူပါပဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အင်အားအသေးငယ်ဆုံး ပြိုင်ဘက်ကို အရင်ဆုံးအနိုင်ယူဖို့ အားထုတ်သင့်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် အင်အားကြီးမားတဲ့ ပြိုင်ဘက်ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကို သိမ်းပိုက်တာထက် အင်အားသေးငယ်တဲ့ ပြိုင်ဘက်ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကို သိမ်းပိုက်ရတာက ပိုပြီးလွယ်ကူပါတယ်။ ပြီးတော့ ကြီးမားတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ရတာထက် ကုမ္ပဏီငယ်လေး တွေရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ရတာက ပိုပြီးလွယ်ကူပါတယ်။

(၂) ဖြစ်သင့်တဲ့ အချိန်ကာလတစ်ခုအတွင်းမှာ ပန်းတိုင်များကို ပြီးမြောက် အောင်မြင်အောင် ဘယ်လို အကောင်အထည်ဖော်မလဲ။

ထိုးစစ်တစ်ခုဟာ ရေရှည်အီလေးဆွဲပြီး မဆင်နွှဲနိုင်ပါဘူး။ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ညွှန်ပြခဲ့ပါတယ်။

> "ရေရှည်ဆွဲ၍ ဆင်နွှဲရသောစစ်ပွဲတို့မည်သည် နိုင်ငံတော် အတွက် အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းစေရိုးထုံးစံ မရှိပေ။ သို့ဖြစ်ရကား စစ်ပွဲတွင် ရေရှည်ဆွဲ၍ထိုးစစ်မဆင်ဘဲ အလျင် အမြန် အနိုင်ရစေခြင်းဖြင့် အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းအောင် ဆောင်ရွက်ပါ။"

ဘယ်လိုရေရှည်ထိုးစစ်မျိုးမှာမဆို ကာလကြာရှည်လာတာနဲ့အမျှ တိုက်ခိုက်ရေးစစ်သည်တို့ရဲ့ စိတ်အားထက်သန်မှု ကျဆင်းပြီး နိုင်ငံတော်ရဲ့ အရင်း အမြစ်တွေကိုလည်း လျော့ပါးလာစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ ပန်းတိုင်တွေ သတ်မှတ်ထားသလိုပါပဲ၊ ဘယ်အချိန်အခါမှာ ပြီးမြောက်မယ်ဆိုတာ သတ်သတ် မှတ်မှတ်မရှိတဲ့ ပန်းတိုင်မျိုးကို ဘယ်ကုမ္ပဏီမှချမှတ်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ချိန်တည်း မှာပဲ ဘယ်ကုမ္ပဏီမှ ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ ရေရှည်စစ်ပွဲဆင်နွှဲရတာကို နှစ်မြို့ကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပမာပြရရင် အချိုရည်လုပ်ငန်းမှာ ကုမ္ပဏီအချင်းချင်း အပြိုင်အဆိုင် ရောင်းအားမြှင့်တင်မှုတွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေပါတယ်။ ပက်စီကုမ္ပဏီဟာ မကြာခဏ ဆိုသလို ကိုကာကိုလာကို ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်လေ့ရှိပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အဲဒီ အချိုရည် ကုမ္ပဏီကြီးနှစ်ခုဟာ အစဉ်သဖြင့်အပြန်အလှန်

ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်နိုင်ကြတာတော့

မဟုတ်ပါဘူး။ တစ်ချီတစ်ချီတိုက်ခိုက်ဖို့ မိမိကိုယ်ကို အင်အားဖြည့်တင်းမှုတွေ လုပ်ကြရပါတယ်။ ထို့အတူပါပဲ။ ဖတ်စ်ဖုလုပ်ငန်းမှာလည်း မက်ဒေါ်နယ်နဲ့ ဘာဂါကင်းတို့လို မဟာပြိုင်ဘက်ကြီးတွေဟာ ကြိုးဝိုင်းထဲက လက်ဝှေ့သမားများလို တစ်ချီတစ်ချီနားပြီးမှ ပြန်လည်တိုက်ခိုက်နိုင်ကြတာပါ။ ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေး လောကမှာ စဉ်ဆက်မပြတ် ရေရှည်စစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ဘဲ အချိန်ကာလ တစ်ခုအထိ အနားယူ အင်အားဖြည့်ကြရစမြဲဆိုတာ သတိပြုသင့်ပါတယ်။

၃. ၁. ၃။ ပန်းတိုင်များသည် အသားတင်အပေါင်းလက္ခဏာအကျိုးအမြတ် ထွက်ပေါ်စေရမည်

စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ နယ်မြေသိမ်းပိုက်ရရှိရေး သို့မဟုတ် ထိတွေ့ ကိုင်တွယ်လို့ရတဲ့ အကျိုးအမြတ် တစ်စုံတစ်ရာရရှိရေးကို ရည်ရွယ်ပြီး ပန်းတိုင်သတ်မှတ်စမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လက်တွေ့ မှာတော့ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဟာ စစ်ပွဲကိုအနိုင်ရလိုက်ပေမဲ့ တခြားကိစ္စတွေမှာ နစ်နာဆုံးရှုံးလိုက်ရတဲ့ အဖြစ်မျိုးတွေ ကြုံတွေ့ နိုင်ပါတယ်။ စစ်ဆိုတာ ထိတ်လန့်စရာ အကျိုးဆက်တွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေတဲ့အလျောက် စစ်တစ်ပွဲ ဆင်နွှဲခြင်းဖြင့် ရရှိနိုင်တဲ့အကျိုးရလဒ်ကို သတိကြီးစွာထားပြီး အကဲဖြတ်ဖို့ လိုပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အောက်ပါအဆိုအမိန့်ကို ထပ်မံကိုးကား ဖော်ပြလိုပါတယ်။ "စစ်ဆိုသည်မှာ နိုင်ငံအတွက် အလွန်အရေးကြီးသောကိစ္စ ဖြစ်သည်။ ပြည်သူများ သေရေး၊ ရှင်ရေးနှင့် ပတ်သက်နေပြီး နိုင်ငံကို တည်တံ့ခိုင်မြဲစေနိုင်သလို ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုကိုလည်း ဖြစ်စေနိုင်သည်။ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရန်အတွက် အသေးစိတ်လေ့လာ ဆန်းစစ်မှုပြုရန် လိုအပ်ပေသည်။"

စစ်ပွဲတစ်ပွဲ ဆင်နွှဲတဲ့အခါမှာ အနည်းဆုံးဖြစ်သင့်တာက အောင်ပွဲကြောင့် ရရှိလာတဲ့ "အကျိုးအမြတ်ပမာဏ' က စစ်အတွက် ကုန်ကျခံလိုက်ရတဲ့ 'စရိတ်စက' ထက် ကျော်လွန်ခြင်းအားဖြင့် 'အောင်မြင်သူရဲ့ အင်အားကို ကြီးထွားလာစေရေး' ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အလေးထားရမှာက နိုင်ငံတစ်ခုဟာ စစ်နိုင်လိုက်ချိန်မှာပဲ အခြား တစ်ဘက်မှာ နစ်နာဆုံးရှုံးမှုတွေ ကြုံတွေ့ကောင်း ကြုံတွေ့နိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါ။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်လို့ အကောင်းဆုံးနမူနာပြစရာကတော့ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဗီယက်ကောင်းတွေဟာ စစ်ပွဲမှာအနိုင်ရရှိတဲ့အပြင် အိမ်နီးချင်း နိုင်ငံတွေဖြစ်တဲ့ လာအိုနဲ့ ကမ္ဘောဒီးယားတို့ရဲ့ နယ်မြေတချို့ကိုပါ သိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့ပေမဲ့ အကျိုးအမြတ်တစ်စုံတစ်ရာ မရရှိခဲ့ပါဘူး။ နယ်မြေတွေ သိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့ပေမဲ့ နိုင်ငံ့စီးပွားရေး ဖရိုဖရဲဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ နိုင်ငံသားတို့ရဲ့

လူနေမှုအဆင့်အတန်း ဟာလည်း စစ်ပွဲမဆင်နွှဲမီကထက် ပိုမိုနိမ့်ကျသွားပြီး သူတစ်ပါးနယ်မြေကို ကျူးကျော် သိမ်းပိုက်သူအဖြစ် နိုင်ငံအများအပြားရဲ့ ပစ်ပယ်ခြင်းကိုခံခဲ့ရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် "စစ်ပွဲအတွက် ပေးဆပ်လိုက်ရတဲ့ ဆုံးရှုံးမှု" က 'စစ်အောင်နိုင်ခြင်းကြောင့် ရရှိတဲ့အကျိုး အမြတ်ပမာဏ' ထက် သိပ်ကိုကြီးမားလှပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးရဲ့ အောက်ဖော်ပြပါ ဩဝါဒဟာ အံ့ဩစရာ မဟုတ်ပါဘူး။

> "အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းရန် မသေချာလျှင် မလှုပ်ရှားပါနှင့်၊ နိုင်ငံအတွက်
> အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းနိုင်သည့် အချိန်တွင်သာ တိုက်ခိုက်ပါ၊
> ထိခိုက်နစ်နာနိုင်မည့် အချိန်တွင် စစ်ပြေငြိမ်း ထားပါ။"

စီးပွားရေးလုပ်တဲ့ အခါမှာလည်း စစ်ပွဲဆင်နွှဲသလိုပါပဲ။ မိမိချမှတ်ထားတဲ့ ပန်းတိုင်တွေဟာ သေချာပေါက် အသားတင်အကျိုးအမြတ် ရရှိဖို့လိုပါတယ်။ အဲဒီ အကျိုးအမြတ်ဟာ ကိန်းဂဏန်းနဲ့ ဖော်ပြလို့ရတာမျိုး ဖြစ်နိုင်သလို အတိအကျ တိုင်းတာပြလို့ မရနိုင်တဲ့ အရည်အသွေးဆိုင်ရာ အကျိုးအမြတ်မျိုးလည်း ဖြစ်နိုင် ပါတယ်။ ရောင်းအားမြင့်မားလာခြင်း၊ အမြတ်တိုးပွားလာခြင်း ဖြစ်နိုင်သလို ကုမ္ပဏီ အပေါ် စားသုံးသူတွေရဲ့လေးစားမှု တိုးတက်လာတာမျိုးလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဘယ်လိုပဲဖြစ်ဖြစ် ကုမ္ပဏီအတွက် အသားတင်ရရှိတဲ့ အကျိုးအမြတ်ဖြစ်ဖို့လိုပါ တယ်။ စားသုံးသူတို့ရဲ့ လေးစားမှုကိုရယူဖို့ လူထုဆက်ဆံရေး နည်းလမ်းတစ်ခုအဖြစ် မိမိထုတ်ကုန်တွေကို အရှုံးခံရောင်းချတာမျိုးကတော့ မှားယွင်းတဲ့လုပ်ရပ်သာ ဖြစ်ပါ တယ်။ ဒါကြောင့် ယခုအခါမှာ ကုမ္ပဏီအများအပြားဟာ ပီ-အာ (ခေါ်) လူထုဆက်ဆံရေးလုပ်ငန်း (Public Relations) မှာ အကုန်အကျခံလိုက်ရတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုစရိတ်တွေဟာ မိမိတို့အတွက် အသားတင်အကျိုးအမြတ်ရှိ-မရှိ ဆိုတာကို ပြန်လည်သုံးသပ်နေကြပါပြီ။

ဆွန်ဇူးရဲ့ "အမြတ်အစွန်းရှိရှိ အောင်နိုင်ရေး' အခြေခံမှုကို ခြုံငုံသုံးသပ်လိုက်မယ်ဆိုရင် ပန်းတိုင်တွေကို ဦးစားပေးအစီအစဉ်အလိုက် အဆင့်ဆင့်သတ်မှတ် ထားဖို့ လိုအပ်သလို အဲဒီပန်းတိုင်တွေဟာ အမှန်တကယ် လက်တွေ့ဘဝမှာရရှိ နိုင်ပြီး အားထုတ်သူအတွက် အသားတင်အကျိုးအမြတ် ဖြစ်ထွန်းမှုကို ကိုယ်စားပြုဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

၃.၂။ မဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲချမှတ်ခြင်း - စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်း

မဟာဗျူဟာရေးဆွဲချမှတ်မှုနဲ့ ပတ်သက်လို့ လိုက်နာရမယ့် အခြေခံမူ လေးချက်ရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့...

(၁) စစ်မြေပြင် ရွေးချယ်ခြင်းဆိုင်ရာ အခြေခံမူ

(၂) တပ်အင်အား စုစည်းမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမူ

(၃) တိုက်ခိုက်ရေးဆိုင်ရာ အခြေခံမူ

(၄) တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်စွမ်းအားစုများဆိုင်ရာ အခြေခံမူ

၃. ၂. ၁။ စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်း

အခန်း (၂) မှာ ပထဝီအနေအထားနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရှင်းပြခဲ့သလိုပါပဲ။ စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်းဟာ ကိန်းရှင်တစ်ခုဖြစ်သလို ထိန်းချုပ်လို့ရတဲ့ အကြောင်း တရားလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ 'ပထဝီအနေအထား' ဟာ ပုံသေဖြစ်နေပြီး ရွေးချယ်စရာ မရှိတဲ့တိုင်အောင် စစ်သေနာပတိတစ်ဦးအနေနဲ့ ဘယ်လို "စစ်မြေပြင်အမျိုးအစား' မှာ ရန်သူကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်မယ် ဆိုတာကိုတော့ ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်နိုင်ပါတယ်။ သီးခြားစစ်မြေပြင် အမျိုးအစားတစ်ခုကို ရွေးချယ်လိုက်ပြီးပြီဆိုပေမဲ့ ပထဝီ အနေအထားရဲ ထူးခြားတဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာတွေကိုတော့ ရင်ဆိုင်ရဦးမှာပါပဲ။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ မိမိယှဉ်ပြိုင်လိုတဲ့ 'နယ်ပယ်ဒေသ' ကို ရွေးချယ်နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ ။ ဥပမာ - ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ မိမိလုပ်ငန်း အခြေချလုပ်ကိုင်လိုတဲ့ ဈေးကွက်တွေ (နိုင်ငံများအပါအဝင်) ကို ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ် နိုင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ မိမိထုတ်လုပ်လိုတဲ့ ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကိုလည်းရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်မှု ပြုနိုင်ပါတယ်။ဒီလိုဆုံးဖြတ်ပြီးပြီဆိုရင် ကုမ္ပဏီဟာ မိမိရွေးချယ်ထားတဲ့ "သီးခြား ဈေးကွက်' သို့မဟုတ် 'သီးခြားထုတ်ကုန်' နဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်များ (Competative Factors) ကိုတော့ မလွဲမသွေ လက်ခံရင်ဆိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ မိမိစိတ်တိုင်းကျ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစားကို ရွေးချယ်ပိုင်ခွင့်ရှိပေမဲ့ အဲဒီစစ်မြေပြင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ ပထဝီအနေအထားကိုတော့ ပြုပြင်ပြောင်းလဲလို့မရဘဲ လက်ခံရင်ဆိုင်ရတဲ့သဘောနဲ့ အတူတူပါပဲ။ ဖြဆွန်ဖူးရဲ့ အလိုရ စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်းဆိုင်ရာ အခြေခံမူနဲ့ ဆက်စပ် နေတဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်သုံးခုရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ .

(၁) ထူးခြားတဲ့အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ပေးစွမ်းနိုင်တဲ့ဒေသ၊

(၂) ရန်သူ လျစ်လျူရှုထားမိတဲ့ဒေသနဲ့

(၃) စစ်မြေပြင်ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ဝိသေသလက္ခဏာများပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁) ထူးခြားတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ပေးစွမ်းနိုင်တဲ့ ဒေသ

စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ မိမိက ရန်သူကို အသာစီးရမယ့်ဒေသမျိုးမှာ တိုက်ခိုက်နိုင်ဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီကိစ္စကို နည်းလမ်းနှစ်သွယ်နဲ့ ရှင်းပြသွားပါမယ်။

(က) သော့ချက်ကျတဲ့ စစ်မြေပြင်များကို လက်ဦးမှုယူ သိမ်းပိုက်ထားခြင်း။

"ယေဘုယျအားဖြင့်ဆိုရသော် စစ်မြေပြင်သို့ ဦးစွာရောက်ရှိနေရာယူထားနိုင်သူသည် အပန်းဖြေရန်နှင့် ရန်သူကို စောင့်ဆိုင်းရန် အချိန်ရလိမ့်မည်။"

"စစ်မြေပြင်သို့ နောက်မှ ရောက်ရှိလာသူတို့သည် ပင်ပန်းမောဟိုက်နေသည့်ကြားမှပင် အလျင်စလိုလှုပ်ရှား တိုက်ခိုက်ရ လိမ့်မည်။"

(ခ)မိမိယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်လိုတဲ့ စစ်မြေပြင်ကို ရွေးချယ်ထားခြင်းအားဖြင့် ရန်သူထက်နှာတစ်ဖျားသာစေခြင်း။

"သို့ဖြစ်ရကား စစ်မက်ရေးရာ ကျွမ်းကျင်သူတို့သည် မိမိ ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်လိုသောနေရာသို့ ရန်သူကို ဆွဲဆောင် ခေါ်ယူမြဲဖြစ်ပြီး ရန်သူ၏ဆွဲဆောင်ခေါ်ယူမှုနောက်သို့ လိုက်ရိုး ထုံးစံ မရှိပေ။"

သော့ချက်စစ်မြေပြင်ကို လက်ဦးမှုယူ သိမ်းပိုက်ထားခြင်းဟာ ပထဝီအနေအထားဆိုင်ရာ အကျိုးကျေးဇူးကို ရရှိခံစားနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ရန်သူမရောက်မီ မိမိရဲ့အရင်းအမြစ် အင်အားတွေကို စုစည်းခွင့်ရရှိတာကြောင့် ရန်သူထက်ပိုမိုသာလွန်တဲ့ စစ်ရေးပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ထားနိုင်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အလားတူပါပဲ။ ဒီအခန်းရဲ့ အစောပိုင်းမှာ တင်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ဈေးကွက်ထဲကို စောစောဝင်ရောက်သူဟာ ထူးခြားတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေ ခံစားရပါတယ်။

အထူးသဖြင့် အာရှဒေသပါဝင်တဲ့ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အနှံ့အပြားမှာ ဂျပန်တို့ သောက်သောက်လဲ အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ခြင်းဟာ အဲဒီဈေးကွက်တွေဆီကို စောစောစီးစီး ဝင်ရောက်ခဲ့ခြင်းကြောင့်ပဲလို့ ယူဆနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ . . တရုတ်ပြည်မကြီးနဲ့ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ဖို့ အနောက်ကမ္ဘာကလူတွေ ချီတုံချတုံဖြစ်နေချိန်မှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက တရုတ်ပြည်မကြီးအတွင်း ပမာဏကြီးမားတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို လုပ်ကိုင်နေကြပါပြီ။ အလားတူပါပဲ။ တခြားနိုင်ငံတွေက ဗီယက်နမ်နဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ဖို့ အငြင်းအခုန်ပြုနေချိန်မှာ ဂျပန်လုပ်ငန်းရှင်တို့က ဗီယက်နမ်ဈေးကွက်ထဲ အလျင်အမြန်ဝင်ရောက်နေရာယူပြီး ဖြစ်နေကြပါပြီ။

ဒါ့ကြောင့် တရုတ်နဲ့ ဗီယက်နမ် နိုင်ငံတို့က အကြီးအကျယ်တံခါးဖွင့်ပေးလိုက်ချိန်မှာ အဓိကအားဖြင့် အကျိုးအမြတ် ခံစားလိုက်ရသူတွေက ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေပဲ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ဂျပန်တို့ဟာ အဲဒီနိုင်ငံနှစ်ခုအတွင်းမှာ စီးပွားရေးအဆက်အသွယ်တွေ ထူထောင်ပြီး ဖြစ်တာနဲ့အတူ ကြီးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ ဈေးကွက်ကြီးကိုလည်း ပိုင်ဆိုင်ပြီးသား ဖြစ်နေ လို့ပါပဲ။

အကျိုးကျေးဇူးပိုမိုရရှိစေမယ့် စစ်မြေပြင်ဆိုတာ ရန်သူနဲ့နှိုင်းစာရင် မိမိတပ်မတော်ရဲ့ သဘောသဘာဝနဲ့ ပိုမိုလိုက်လျောညီထွေရှိတဲ့ ပထဝီအနေအထားမျိုးရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုစစ်မြေပြင်မျိုးက မိမိရဲ့အားသာချက်ကို ပိုမိုကြီးထွားလာစေပြီး မိမိရဲ့အားနည်းချက်ကို ကာကွယ်ပေးပါတယ်။ ရန်သူကို ဒီလိုစစ်မြေပြင်မျိုးဆီ အရောက်ဆွဲဆောင်ခေါ် ယူလာခြင်းအားဖြင့် မိမိဘက်က အနိုင်ရဖို့ ဖြစ်နိုင်ခြေကို ပိုမိုကြီးမားလာစေပါတယ်။ အကျိုးကျေးဇူးပေးစွမ်းနိုင်တဲ့ စစ်မြေပြင်ကို ရွေးချယ်သတ်မှတ်နိုင်ဖို့အတွက် “နယ်မြေကျွမ်းကျင်မှု' ဟာလည်း မရှိမဖြစ် လိုအပ်ချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဖူးက ယခုလိုဆိုခဲ့တာပါ။

> “တောင်များ၊ တောများ၊ အန္တရာယ်ရှိသည့်လမ်းများ၊ ရွှံ့နွံများနှင့် စိမ့်တောများ စသည်တို့၏ အခြေအနေကို အကျွမ်းဝင်မှု မရှိဘဲ တပ်ဖွဲ့များကို ရွေ့လျားချီတက်စေခြင်း မပြုရပေ။”

စစ်မြေပြင်အနေအထားကို မိမိအတွက်အကျိုးရှိအောင် ပြုပြင်လို့ရနိုင်ကြောင်း သက်သေပြသွားသူတွေကတော့ ဂျပန်တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ “မဟာဗျူဟာသမားရဲ့ စိတ်နေစိတ်ထား (၁၉၈၂) ” စာအုပ်မှာ စာရေးသူ ‘အိုမအဲ’ က မိမိတို့အတွက် အကျိုးအမြတ်ဖြစ်ထွန်းတဲ့ အနေအထားကိုရောက်အောင် စစ်မြေပြင်ကို ပြောင်းလဲပစ်နိုင်စွမ်းရှိခြင်းဟာ ဂျပန်တို့ စီးပွားရေးအောင်မြင်ရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းတစ်ခုဖြစ်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

> “နိုင်ငံ၏ အရင်းအမြစ်ချို့တဲ့ခြင်းနှင့် စက်မှုလက်မှုခေတ်သို့ အရောက် နောက်ကျခြင်းတို့အပေါ် ကောင်းစွာ သတိပြုမိခြင်း ဂျပန်တို့၏ ကော်ပိုရိတ်အဆင့် မဟာဗျူဟာများအပေါ် ထူးခြားသော ဩဇာသက်ရောက်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေခဲ့သည်။ နည်းပညာ၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုနှင့် ငွေလုံးငွေရင်း ရန်ပုံငွေတို့ကို အနောက်နိုင်ငံများနှင့်မတူ ခြားနားသော နည်းလမ်းဖြင့် ကိုင်တွယ်အသုံးပြုခဲ့ကြသည်။”

ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေးမှာ မိမိအတွက် အကျိုးအမြတ်ဖြစ်ထွန်းနိုင်တဲ့ နေရာဒေသကိုရွေးချယ်ပြီးမှ ပြိုင်ဆိုင်မှုပြုဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဥပမာ.. ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ မိမိအနေနဲ့ အတွေ့အကြုံလည်းမရှိ၊ ကျွမ်းဝင်မှုလည်း ကင်းမဲ့တဲ့ ဈေးကွက်ထဲကို အစိမ်းသက်သက် ဝင်ရောက်တာမျိုးက ရှောင်ကြဉ်သင့်ပါတယ်။

ထို့အတူပါပဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ မိမိမကျွမ်းကျင်တဲ့ ကုန်စည် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုမျိုးနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုမပြုသင့်ပါဘူး။ မြင်သာတဲ့နမူနာ တစ်ခုပြရရင် စင်ကာပူနိုင်ငံသား ဖတ်စ်ဖုလုပ်ငန်းရှင်တချို့ဟာ အလွန်ခေတ်မီရှုတ်ထွေးတဲ့ 'စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ နည်းလမ်း' နဲ့ 'ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ' ပါဝင်တဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ရေးဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်တွေ (Competitive Factors) ကို ကောင်းကောင်း နားမလည်ဘဲ အနောက်တိုင်းက ဖတ်စ်ဖုဆိုင်ခွဲတွေ ဖွင့်လှစ် ရောင်းချတဲ့လုပ်ငန်းကို ပုံတူကူးချဖို့ ကြိုးစားခဲ့ကြဘူးပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ဒေသခံလုပ်ငန်းရှင်တချို့ဟာ ကင်တပ်ကီကြက်ကြော် (ကေအက်ဖ်စီ) စတိုင် ကြက်ကြော်မျိုးတွေရောင်းချဖို့ အားထုတ်ခဲ့ကြပေမဲ့ သူတို့ရောင်းချတဲ့နေရာက အစိုးရပိုင်အိမ်ယာစခန်းက ကော်ဖီဆိုင်တွေမှာ ဖြစ်နေတတ်ပါတယ်။ တချို့ ကလည်း စုပေါင်းတိုင်ပင်စီမံခန့်ခွဲမှု သို့မဟုတ် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ အားထုတ်မှုတွေမရှိဘဲ လေအေးပေးစက်တပ် အရောင်းစင်တာကြီးတွေမှာ စားသောက်ဆိုင်အုပ်စုဖွဲ့ဖို့ အားထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အသားတင်ရလဒ်ကတော့ အဲဒီ ဒေသခံတုပသူအများစုဟာ လုပ်ငန်းထူထောင်ပြီး မကြာခင်ကာလတွင်းမှာ ပြုတ်ထွက်ကုန်ကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ဖတ်စ်ဖုလုပ်ငန်းရဲ့ သိမ်မွေ့နက်နဲမှုတွေကို နားလည် သဘောပေါက်အောင် အားထုတ်မှု မပြုခဲ့မိကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အလားတူပါပဲ။ ဂျပန်တို့ရဲ့ ပြည့်နှစ်များ နောက်ပိုင်းနဲ့ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်များ အစောပိုင်းကာလတွေအတွင်း အလွန်အောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အမေရိကန်ကုမ္ပဏီအတော်များများဟာ ဂျပန်တို့ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲပုံကို ရှင်းရှင်း လင်းလင်းမသိဘဲ လိုက်ပြီးတုပဖို့အားထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဂျပန်တို့ရဲ့ ကုန်ကြမ်းကို သိုလှောင်မထားဘဲ လိုအပ်မှ ချက်ခြင်းမှာယူတဲ့စနစ် (Just - in - time) ကို အသုံးပြုဖို့ ကြိုးစားခဲ့ကြတယ်။ ဒါပေမဲ့ စိတ်ပျက်စရာရလဒ်ဆိုးတွေနဲ့သာ မမျှော်လင့်ဘဲ ကြုံတွေ့ ခဲ့ရပါတယ်။ အကြောင်းရင်းကတော့ အမေရိကန်တို့ရဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ဖြန့်ချီမှုစနစ်တွေဟာ 'လိုအပ်မှ ချက်ခြင်းမှာယူတဲ့စနစ်' နဲ့ လုံးဝ အံဝင်မှုမရှိခြင်းကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အချုပ်အားဖြင့် ဆိုရရင်တော့ အဲဒီစနစ်ဟာ ဂျပန်တို့နဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင် အမေရိကန်တို့ အဖို့ အကျိုးကျေးဇူးမရရှိနိုင်တဲ့ နယ်ပယ်တစ်ခုဖြစ်နေတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

နောက်ဥပမာတစ်ခုကတော့ ကုမ္ပဏီအတော်များများဟာ ပယ်လယ် ရပ်ခြားလုပ်ငန်းတွေမှာ ရှိတတ်တဲ့ အပြောင်းအလဲတွေကို သိပ်နားမလည်ဘဲ နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်ဖို့ အားထုတ်ခဲ့ကြခြင်းပါပဲ။ ရင်ဆိုင်ရမယ့်အန္တရာယ်နဲ့ အပြောင်းအလဲတွေအပေါ် ဝိုးတစ်ဝါးအသိလေးတောင် မရှိဘဲနဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားမှာ လုပ်ငန်းတွေ သွားရောက်ထူထောင်ဖို့ အားထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ နိုင်ငံရပ်ခြားလုပ်ငန်းတွေကို သိနားလည်ဖို့

သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်း တွေကိုလည်း လုပ်ဆောင်ခဲ့ခြင်း မရှိလေတော့ ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုများစွာနဲ့ ရင်ဆိုင်ခဲ့ကြရ ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီလိုဈေးကွက်မျိုးနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သတင်း အချက်အလက် တွေကို တင်ကြိုစုဆောင်းပြီး ကျွမ်းကျင်မှုရှိလာအောင် အချိန်ယူ လုပ်ဆောင်သွား မှသာ အောင်မြင်မှုရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ပုံ (၃. ၁) မှာဖော်ပြထားတဲ့ ယေဘုယျမဟာဗျူဟာက ပြည်ပဈေးကွက် ဝင်ရောက်ရေးဆိုင်ရာ အသိတရား အတော်များများကို ပေးစွမ်းနိုင်ပါလိမ့်မယ်။

ထိန်းချုပ်မှုအနည်းငယ်နဲ့ ပြည်ပဈေးကွက်ကို စတင်ဝင်ရောက်လိုတဲ့ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (Direct Investment) လုပ်တာထက် မိမိထုတ်ကုန်ကို တင်ပို့ရောင်းချခြင်း (Exporting) အားဖြင့် နိုင်ငံရပ်ခြားလုပ်ငန်း အတွေ့အကြုံတွေကို ရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းဟာ ပြည်ပဈေးကွက်မှာ တွေ့ကြုံနိုင်တဲ့ စွန့်စားရမှု (Risk) ကို နည်းပါးသွားစေနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ပင်လယ်ရပ်ခြား လုပ်ငန်းခွင်ကို ဝင်ရောက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လိုက်ချိန်မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ အပြည့်အဝ ပိုင်ဆိုင်တဲ့ လက်အောက်ခံကုမ္ပဏီတွေ (WhollyOwned Subsidiaries) ကို ထူထောင်ခြင်းနဲ့ နှီးနှောရင် ဖပ်စပ်လုပ်ငန်းတွေ (Joint-Ventures) ထူထောင်ခြင်းက ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ကနဦးရွေးချယ်မှု ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ စီးပွားရေးလောကထဲက ဒီလို ဈေးကွက်ဝင်ရောက်မှုဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာမျိုးဟာ ဆွန်ဇူးပြောခဲ့တဲ့ အောက်ဖော်ပြပါ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာမှာ ထင်ဟပ်ပေါ်လွင်နေပါတယ်။

> “ဒေသခံလမ်းပြကို အသုံးမပြုဘဲ မြေမျက်နှာ အသွင်အပြင် ထံမှ
> အကျိုးကျေးဇူး ရယူရန် မဖြစ်နိုင်ချေ။”

စစ်ဆင်နွှဲဖို့ အရေးပါတဲ့ စစ်မြေပြင်ကို ရွေးချယ်ပြီးပြီဆိုရင် အဲဒီ စစ်မြေပြင်ကို ရန်သူရောက်ရှိလာအောင် ဆွဲဆောင်ဖို့နည်းလမ်းတွေ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီလို လုပ်ဖို့အတွက် ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း အကြံပြုထားပါတယ်။

> “တည်ကြက်အချို့ကို အသုံးချပြီး ဖြားယောင်းမြူဆွယ်ခြင်းဖြင့်ရန်သူကို
> မိမိအလိုရှိရာသို့ ရောက်လာအောင် လုပ်ဆောင် နိုင်သည်။”

> “အပျက်အစီးများ ဖြစ်စေခြင်းနှင့် အဟန့်အတားများ ချထားခြင်းဖြင့်
> ရန်သူအား သူရောက်လိုရာ ချီတက် မသွားနိုင်အောင် တားဆီးနိုင်သည်။”

ရန်သူကို မိမိတိုက်ခိုက်လိုတဲ့နေရာအထိ ရောက်လာအောင် တည်ကြက်တွေသုံးပြီး မြူဆွယ်ဖြားယောင်းခြင်းဟာ မိမိအတွက် အကျိုးအမြတ်ထွက်နိုင်တဲ့ နေရာကို ရန်သူ သေချာပေါက်ရောက်လာစေတဲ့ နည်းလမ်းကောင်းတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ မိမိအတွက် သေ့ချက်ကျတဲ့နေရာတွေကို

ရန်သူဝင်ရောက်သိမ်းပိုက်မှုမပြုနိုင်အောင် နည်းမျိုးစုံနဲ့ကာကွယ်ဟန့်တားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

မိမိရဲ့ အားသာချက်ကို ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်အဖြစ် အသုံးချခြင်းဟာ စီးပွားရေးလောကမှာ အလွန်အသုံးတည့်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ယန်းငွေတန်ဖိုးကို မမြှင့်တင်မီ ၁၉၈ဝ ပြည့်လွန်နှစ်များက ဂျပန်ကားကုမ္ပဏီတွေဟာ အနောက်တိုင်းထုတ် အကောင်းစားဇိမ်ခံကားတွေကို ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်ရာမှာ ဈေးနှုန်းကို "ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်' အဖြစ် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် အသုံးချပြီး ကားဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်ကားကုမ္ပဏီတွေဟာ ဈေးနှုန်းချင်း နှိုင်းယှဉ်ဖော်ပြထားတဲ့ ကြော်ငြာတွေကို စဉ်ဆက်မပြတ်အသုံးပြုပြီး သူတို့ရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို တိုက်ပွဲဆီအရောက် သွေးဆောင်ခေါ်ယူခဲ့ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သူတို့ရဲ့ဈေးနှုန်းသက်သာမှုကို အကြောင်းပြုပြီး ဂျပန်ကားတွေဟာ တခြား ကုမ္ပဏီတွေပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုတွေကို အကြီးအကျယ်ထိုးဖောက် သိမ်းပိုက်ခဲ့ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် 'အောက်ကား' ဈေးကွက်မှာ ဥရောပနဲ့ အမေရိကန်ကားကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ သူတို့ဟာ ဂျပန်ကားထုတ်လုပ်သူတွေကို ဆန့်ကျင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း မရှိဘူးဆိုတာ သဘောပေါက်သွားခဲ့ကြပါတယ်။ ကမ္ဘာ့ကား ဈေးကွက် အတော်များများမှာ ဒီအခြေအနေမျိုး ကြုံတွေ့ ခဲ့ကြရပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ယန်းငွေတန်ဖိုး (အထူးသဖြင့် ၁၉၈၆ ခုနှစ် နှောက်ပိုင်း) မြင့်တက်သွားတဲ့ အခါ မှာတော့ ဂျပန်ကားထုတ်လုပ်သူတို့ဟာ 'ဈေးနှုန်း' ကို ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်အဖြစ် အသုံးမချနိုင်ကြတော့ပါဘူး။ ယန်းငွေတန်ဖိုးနဲ့အတူ ဂျပန်ကုမ္ပဏီထုတ် ကားတွေဟာ ဈေးနှုန်းကြီးမြင့်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒီအခြေအနေနဲ့အညီ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာကို ပြောင်းလဲလာခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ကားကြော်ငြာတွေမှာ ဈေးနှုန်းကို ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်အဖြစ် အသုံးမချကြတော့ပါဘူး။ 'ဈေးနှုန်း' ဂျပန်လုပ်ကားတွေရဲ့ 'စက်ပိုင်းဆိုင်ရာ အရည်အသွေးမြင့်မားမှုနဲ့ အကောင်းဆုံးတည်ဆောက်ထားမှု' တို့ကို ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်အဖြစ် ပြောင်းလဲလိုက်ပါ တော့တယ်။ နစ်ဆန်းရဲ့ကြော်ငြာတစ်ခုမှာဆိုရင် သူ့ကုမ္ပဏီထုတ်ကားတွေ တည်ဆောက်ရာမှာ အသုံးပြုတဲ့သံမဏိသားရဲ့ ရေရှည်ခံမှုကိုပါ ထည့်သွင်း ပြောကြားသွားတာကို စိတ်ဝင်စားဖွယ် တွေ့ရှိရပါတယ်။ ယခုအခါ ဥရောပကားကုမ္ပဏီတချို့ နဲ့ ကိုရီးယားကားကုမ္ပဏီတွေဟာ ဈေးနှုန်းချိုသာမှုကို သူတို့ရဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်အဖြစ် အသုံးချလာကြပြန်ပါပြီ။ ဥပမာ နိုင်ငံအတော်များများမှာ ဖီးယက်၊ ဆိ(ထ်) နဲ့ ဟွန်ဒိုင်းကားတွေ ဟာ မကြာခဏဆိုသလို ဂျပန်ထုတ် ကားအမှတ်တံဆိပ်တွေနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ကြော်ငြာ လေ့ရှိတာကို တွေ့ ရပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဂျပန်တို့ဟာ ဈေးနှုန်းသက်သာမှုကို အခြေခံတဲ့ တိုက်ပွဲထဲ သွေးဆောင်ဖျားယောင်း မခံရအောင် ရှောင်ကြဉ်ခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ ရေရှည် ခိုင်ခံ့မှုအပေါ် ဆထက်ထမ်းပိုး အဓိကထားလာခြင်းနဲ့အတူ သူတို့ကားတွေရဲ့ အရည်

အသွေးကောင်းမွန်မှုကို လူအများသိရှိအောင် မီးမောင်းထိုး တင်ပြလာခဲ့ကြပါတယ်။

(၂)ရန်သူ လျစ်လျူရှုထားမိတဲ့ဒေသ

မိမိအတွက် ထူးခြားတဲ့အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ပေးစွမ်းနိုင်တဲ့ဒေသမှာ အမြတ် ထုတ်တာဟာ မိမိရဲ့အားသာချက်ကို အကျိုးရှိရှိအသုံးချခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ရန်သူလျစ်လျူရှုထားတဲ့ နယ်ပယ်ဒေသကို စစ်မြေပြင်အဖြစ် ရွေးချယ်တယ်ဆိုတာ ကတော့ အဲဒီနယ်ပယ်ဒေသမှာ မိမိရဲ့ အားသာချက်တွေရှိနေတယ်လို့ တစ်ထစ်ချ အဓိပ္ပာယ်မသက်ရောက်ပါဘူး။ မိမိအတွက် ဘာအားသာချက်မှ မရှိတဲ့အပြင် အဲဒီ နယ်ပယ်ဒေသအတွက် ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွေတောင် လုပ်ချင်လုပ်ရဦးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက ဒီအခြေခံမူရဲ့ အရေးပါမှုနဲ့ အလားအလာကောင်းမှုကို သရုပ်ဖော်တင်ပြ ခဲ့သလို စစ်ပွဲမှာ သေးငယ်ပြီးအားနည်းတဲ့ အင်အားစုတွေရဲ့ အတိုင်းအတာနဲ့ စွမ်းအား ရှိမှုတို့နဲ့ ပဘဲသက်တဲ့ သူ့အယူအဆကိုလည်း မီးမောင်းထိုးပြခဲ့ပါတယ်။

> "ဟိုက်ခိုက်ရာတွင် သေချာပေါက်အောင်မြင်မှုရရှိရန်
> ရန်သူခုခံကာကွယ်နိုင်စွမ်း မရှိသော သို့မဟုတ် ခံစစ်အားနည်း
> နေသောနေရာကို တိုက်ခိုက်ရမည်။"

> "ခုခံကာကွယ်ရာတွင် သေချာပေါက် ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ရန်
> ရန်သူတိုက်ခိုက်နိုင်စွမ်း မရှိသော သို့မဟုတ် မိမိ၏ခံစစ်
> တောင့်တင်းသောနေရာမှ ခုခံကာကွယ်ရမည်။"

> "တပ်မတော်တစ်ခု၏ အားသာချက်သည် တပ်အင်အား
> ပမာဏကြီးမားခြင်းအပေါ် တည်မှီမနေပေ။"

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း `ရန်သူလျစ်လျူရှုထားတဲ့ နယ်ပယ်ဒေသကို ရွေးချယ်ခြင်းအားဖြင့် ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်မှုမှ ရှောင်ကြဉ်ခြင်း' ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးလို့ အောင်မြင်မှုရခဲ့တဲ့ သာဓကများစွာရှိပါတယ်။ ဂျပန်ပြည်လုပ် ထုတ်ကုန်တွေ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အနှံ့ရောက်ရှိသွားခြင်းဟာ ရန်သူတို့လျစ်လျူရှု ထားတဲ့ နယ်ပယ်ဒေသကို ရွေးချယ်မှုအတွက် အကောင်းဆုံးနမူနာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အိုမအဲရဲ့ စကားအရဆိုရင် . .

> "အရင်းအမြစ်များ အကန့်အသတ်ဖြင့်တည်ရှိနေမှုကို သတိ
> ပြုမိရာမှတစ်ဖန် ပြန်လည်ပေါ်ထွက်လာသော ဂျပန်တို့၏
> ကော်ပိုရိတ်အဆင့် မဟာဗျူဟာ၏ သော့ချက်တစ်ခုမှာ အနောက်တိုင်း
> ကုမ္ပဏီကြီးများနှင့် ယှဉ်ပြိုင်ရန် တစ်မူထူးခြားသည့် စစ်မြေပြင်
> ရှာဖွေရေးသို့ တိမ်းညွတ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။" (အိုမအဲ ၁၉၈၂, စာ-၂၄၀)

"အနောက်တိုင်း ကုမ္ပဏီကြီးများနှင့် ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်ရန် မလို အပ်သောနေရာကို စစ်မြေပြင်အဖြစ် ရွေးချယ်ခဲ့ခြင်းသည် သူတို့ အောင်မြင်ခြင်း၏ သော့ချက်ဖြစ်သည်။ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင် ခြင်းကင်းသော နေရာတွင် စျေးကွက်ကို မိမိစိတ်တိုင်းကျ ဖော်ဆောင်နိုင်ခဲ့သည်။ ရလဒ်မှာ ဂျပန်တို့၏ ထုတ်လုပ်မှုဟန်ပန်၊ ဒီဇိုင်းနှင့် စက်မှုပိုင်းဆိုင်ရာ ချဉ်းကပ်ပုံနှင့် လူအရင်းအမြစ် စီမံခန့်ခွဲရေးဒဿနတို့သည် ယနေ့အခါ အနောက်တိုင်းကုမ္ပဏီများ နှင့် များစွာခြားနားလျက်ရှိခြင်းပင်ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်ရာ အနောက် တိုင်းကုမ္ပဏီများအနေနှင့် သူတို့၏ ပြိုင်ဘက်ဂျပန်များကို တန်ပြန် တိုက်ခိုက်ရန် သို့မဟုတ် လိုက်မီရန် လွန်စွာခက်ခဲကြောင်း တွေ့ရှိရသည်။" (အိုမအဲ ၁၉၈၂, စာ-၂၄၁)

ခေတ်သစ်စီးပွားရေးစနစ်မှာ ဂျပန်တို့အောင်မြင်မှု ရရှိခဲ့ခြင်းဟာ (၁) သူတို့ နိုင်ငံ၊ လူမျိုး၊ ရေမြေသဘာဝက ကားငယ်လေးတွေကိုသာ တောင်းဆိုခဲ့ခြင်းနဲ့

(၂) ကားငယ်လေးတွေအတွက် ဝယ်လိုအားကို ဖန်တီးပေးတဲ့ ရေနံအကျပ်အတည်း က သူတို့ကို အကူအညီပေးလိုက်သလိုဖြစ်ခြင်း ဆိုတဲ့ ကံတရားရဲ့မျက်နှာသာပေးမှု ကြောင့်သာဖြစ်တယ်လို့ ပညာရှင်တချို့က ယူဆကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီအယူ အဆဟာ အငြင်းပွားစရာ အများကြီးရှိနေပါတယ်။ ဥရောပနဲ့ အမေရိကန် ကုမ္ပဏီတွေက အရွယ်အစားကြီးပြီး စျေးမြင့်တဲ့ကား၊ မော်တော်ဆိုင်ကယ်၊ မိတ္တူ ကူးစက်၊ မီးဖိုချောင်သုံးပစ္စည်း၊ ရုပ်မြင်သံကြားစက်၊ ဗီဒီယိုပြစက်နဲ့ ရေဒီယိုတို့ကို ထုတ်လုပ်နေချိန်မှာ ဂျပန်တို့က အရွယ်အစားသေးပြီးစျေးချိုတဲ့ အလားတူပစ္စည်း တွေကို အာရုံစိုက်ထုတ်လုပ်သွားဖို့ ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ လူသုံးကုန်ပစ္စည်းအသေးစားတွေ ထုတ်လုပ်တာဟာ ဥရောပနဲ့ အမေရိကန် ကုမ္ပဏီတွေက လုံးဝဥဿုံ လျစ်လျူရှုထားတဲ့ နယ်ပယ်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကုန်ပစ္စည်း တွေအပေါ် တကယ့်ကို အလေးမထားခဲ့ကြတာပါ။ စင်စစ်အားဖြင့် ဂျပန်တို့က သေးငယ်တဲ့ မော်တော်ယာဉ်၊ ဆိုင်ကယ် သို့မဟုတ် စားပွဲတင်မိတ္တူကူးစက်တွေကို စတင်ထုတ်လုပ်နေချိန်မှာ သူတို့က ဥပေက္ခာပြုထားခဲ့ကြပါတယ်။ ပြီးတော့ ဂျပန်တို့ရဲ့ အန္တရာယ်ကို တုံ့ပြန်ဖို့ ပူးပေါင်းအားထုတ်မှု တစ်စုံတရာ မလုပ်ခဲ့ကြပါဘူး။ ဒီလို ပြိုင်ဘက်အပေါ် အလျင်အမြန်တုံ့ပြန်ဖို့ စိတ်လက်မပါ ထုံထိုင်းနှေးကွေးတဲ့ သဘာဝဟာ အနောက်တိုင်းက ထုတ်ကုန်နဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းနယ်ပယ် အတော် များများမှာ စွဲမြဲနေပါတယ်။

ရလဒ်ကတော့ ယနေ့အခါမှာ အများသိကြတဲ့အတိုင်း ပါပဲ။ ဥရောပနဲ့ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဂျပန်တို့ကို ဆန့်ကျင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဖို့ မလွယ်တော့ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ကို ရန်သူကမခြိမ်း ခြောက်မီကတည်းက ရန်သူကို ဟန့်တားနှောက်ယှက်မှုတွေ အများကြီးလုပ်ခဲ့ပြီးသား ဖြစ်နေလို့ပါ။

သူတို့ဟာ တိုက်ခိုက်ဖြိုခွဲလို့မရနိုင်တဲ့ ခံစစ်ကြောင်းကို အခိုင်အမာ တည်ဆောက်ပြီးနေပါပြီ။ ယနေ့အခါမှာ ကင်မရာ၊ မော်တော်ဆိုင်ကယ်၊ နာရီ၊ ရုပ်မြင်သံကြားစက်၊ ရေဒီယို၊ ဟိုင်ဖိုင်စတီရီယိုပစ္စည်းနဲ့ တခြားအိမ်သုံးလျှပ်စစ်ပစ္စည်းလို လူသုံးကုန်တွေမှာ ဂျပန်အမှတ်တံဆိပ်တွေကချည်း လွှမ်းမိုးထားတာကြောင့် ပြိုင်ဘက်များအနေနဲ့ ဂျပန်တို့ကို စိန်ခေါ်နိုင်တဲ့ အနေအထား ရောက်ဖို့ အတော်ကြီးကို အားထုတ်ရဦးမှာပါ။

တကယ်တော့ ဂျပန်တို့ဟာ အနောက်ကမ္ဘာနဲ့ နှိုင်းစာလိုက်ရင် သူတို့အတွက် အားသာမှုရှိတဲ့ နယ်ပယ်ရယ်လို့ တစ်ခုမှရှိခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ နည်းပညာနဲ့ ကုန်ကြမ်းအပါအဝင် အရာရာကို အနောက်ကမ္ဘာကသာ ဝယ်ယူတင်သွင်းခဲ့ရတာပါ။ ဂျပန်တို့ကို တစ်ပန်းသာစေတာဆိုလို့ ရန်သူတွေ လျစ်လျူထားတဲ့ နယ်ပယ်တွေကို ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်စရာအဖြစ် ရွေးချယ်လိုက်ခြင်းပဲ ရှိပါတယ်။ အဲဒီနယ်ပယ်တွေကို ဂျပန်ရဲ့ပြိုင်ဘက်များဟာ အချိန်အတော်နှောင်းတဲ့အထိ အလေးမမူခဲ့မိကြပါဘူး။ တကယ်တော့ ဂျပန်တို့က ပဉ္စမမျိုးဆက်ကွန်ပျူတာ တီထွင်ရေးလုပ်ငန်း ပရောဂျက်ကို ရေးဆွဲချမှတ်လိုက်တဲ့အခါကျမှသာ အနောက်ကမ္ဘာကလူတွေ မျက်ကလဲဆန်ပြာဖြစ်ကုန်ပြီး ဂျပန်တို့ကို ဆန့်ကျင်ယှဉ်ပြိုင်ရေးအတွက် အချင်းချင်းပူးပေါင်းအားထုတ်ကြဖို့ သတိမူမိကြတာပါ။ အဲဒီပရောဂျက်က ဂျပန်တို့အနေနဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ် အောင်နိုင်ရေးအတွက် အဆုံးအဖြတ်ပေးမယ့် အားသာချက်ကို ဖန်တီးပေးသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မျက်မှောက်ကာလမှာတော့ဂျပန်တို့ကို အထင်သေးလို့မရတော့ပါဘူး။

လတ်တစ်လောအကျဆုံး ထူးခြားတဲ့ဖွံ့ဖြိုးမှုတစ်ရပ်ကတော့ ကယ်လီဖိုးနီးယား၊ ဟားဗတ်၊ ကိုလန်ဘီယာ၊ ဝှာတန်၊ စတင်းဖို့ဒ်အပါအဝင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ထိပ်သီး စီးပွားရေးပညာသင်ကျောင်းကြီးတွေက ပါမောက္ခတွေ စုပေါင်းပြီး ဂျပန်တို့ရဲ့ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ကုန်သွယ်မှုဟန်ပန်နည်းနာများကို သုတေသနလုပ်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ် နောက်ပိုင်းမှာ ဂျပန်တို့ကို ဆန့်ကျင်ယှဉ်ပြိုင်ရာမှာ ပိုမိုထိရောက်တဲ့နည်းလမ်းကို ရှာဖွေဖို့ (အထူးသဖြင့် အဆင့်မြင့် နည်းပညာဈေးကွက် ရယူရေးနယ်ပယ်နဲ့ လူသားအရင်းအမြစ် စီမံခန့်ခွဲမှု) ရည်ရွယ်ပြီး အဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ကို ဖွဲ့စည်းခဲ့ပါတယ်။ အဖွဲ့ခေါင်းဆောင်ဖြစ်သူ ကယ်လီဖိုးနီးယားတက္ကသိုလ်က ပါမောက္ခပီတာဂျုံး(စ်)က ဂျပန်တွေ စီးပွားရေးမှာ ဂုရုကြီးတစ်ဆူဖြစ်ခဲ့ပုံ နမူနာတစ်ရပ်ကို ပွင့်ပွင့်လင်းလင်းထုတ်ဖော်ခဲ့ပါတယ်။ ဖရီးမောင့်က ဂျယ်နရယ်မော်တော်စက်ရုံဟာ ဆိုးဝါးလှတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်အခြေအနေနဲ့ နေသားကျနေခဲ့တာပါ။ သို့ပေမဲ့ တိုယိုတာနဲ့ ဂျင်နရယ်မော်တော်တို့ပူးပေါင်းပြီး ဖက်စပ်လုပ်ငန်း ထူထောင်လိုက်တဲ့အခါမှာ ဂျပန်စတိုင် စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းနာတွေ ရောက်ရှိလာခဲ့ပါတယ်။ လုပ်သားတွေရဲ့ အလုပ်ပျက်ကွက်မှု၊ လုပ်ငန်းခွင် မကျေနပ်မှုနဲ့ အရက်သေစာ သောက်စားမှုတို့ဟာ သိသိသာသာလျော့ကျသွားပြီး

ထုတ်ကုန်အရည်အသွေး မြင့်မားလာခဲ့ပါတယ်။

ဒါဟာ ဂျပန်တို့ ရောက်ရှိပြီးနောက် သိသာတဲ့ တိုးတက်မှုတစ်ရပ်ပါပဲ။ ဂျပန်တွေ ဒီလိုအောင်မြင်မှု ရရှိခဲ့ရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းကတော့ သူတို့စတင်ဝင်ရောက် အခြေချစကာလမှာ ယှဉ်ပြိုင် ဆန့်ကျင်မယ့်ပြိုင်ဘက်တွေ မရှိခဲ့လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

(၃) စစ်မြေပြင်ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာများ

စစ်မြေပြင် ရွေးချယ်ခြင်းဆိုင်ရာ အခြေခံမူနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ တတိယမြောက် အရင်းခံ အကြောင်းအချက်ကတော့ မိမိရွေးချယ်လိုက်တဲ့ စစ်မြေပြင်ရဲ့ထူးခြားတဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာတွေကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ သိနားလည်မှုပါပဲ။ စစ်မြေပြင်ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာတွေဟာ တပ်ဖွဲ့တွေရဲ့လှုပ်ရှားမှုနဲ့ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေး၊ အသုံးပြုရမယ့် လက်နက်အမျိုးအစားနဲ့ ထိုးစစ်/ခံစစ်ဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာတို့အပေါ်မှာ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိပါတယ်။ ဒီကိစ္စဟာ အလွန်အရေးကြီး တာကြောင့် ဆွန်ဇူးက သူ့ရဲ့စစ်ဗျူဟာကျမ်းမှာ စစ်မြေပြင်ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ဝိသေသ လက္ခဏာတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး အခန်းတစ်ခန်းမက ရှင်းလင်းဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစား ကိုးမျိုးနဲ့ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစားအလိုက် အသုံးချရမယ့် မဟာဗျူဟာအသီးသီးကို ဖော်ပြထားပါတယ်။ အနည်းဆုံး နောက်ထပ်နှစ်ခန်း မှာလည်း ဆွန်းက တခြားစစ်မြေပြင် အမျိုးအစားတွေနဲ့ သူတို့နဲ့သက်ဆိုင်ရာ ဗျူဟာတို့ကို ဖော်ပြခဲ့ပါသေးတယ်။ သူ့ရဲ့စစ်ဗျူဟာကျမ်းမှာပါရှိတဲ့ စစ်မြေပြင်အမျိုး အစားတွေကိုစုစည်းပြီး ထပ်နေတာတချို့ကို ဖယ်ထုတ်လိုက်တဲ့အခါ မတူကွဲပြားတဲ့ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစား (၁၃) ခု ရှိတာကို တွေ့ရပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့.... .

(၁) ပြန့်ကျဲစစ်မြေပြင် (Dispersive ground)

(၂) ဝင်လွယ်ထွက်လွယ် စစ်မြေပြင် (Accessible ground)

(၃) နယ်စပ်လွန် စစ်မြေပြင် (Frontier ground)

(၄) ထောင်ချောက် စစ်မြေပြင် (Entrapping ground)

(၅) ဝင်ခက်ထွက်ခက် စစ်မြေပြင် (Constricted ground)

(၆) သော့ချက် စစ်မြေပြင် (Keyground)

(၇) ဆုံချက် စစ်မြေပြင် (Focal ground)

(၈) ထူးမခြားနား စစ်မြေပြင် (Indifferent ground)

(၉) အစိုးမရ စစ်မြေပြင် (Treacherous ground)

(၁၀) လူသူမဲ့ စစ်မြေပြင် (Disolate ground)

(၁၁) အဝေးရောက် စစ်မြေပြင် (Distant ground)

(၁၂) စိုးရိမ်ဖွယ် စစ်မြေပြင် (Serious ground)

(၁၃) သေကွင်းသေကွက် စစ်မြေပြင် (Death ground) တို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

(၁) ပြန့်ကျဲစစ်မြေပြင်

ပြန့်ကျဲစစ်မြေပြင်ဆိုတာ မိမိပိုင်နယ်နိမိတ်အတွင်းမှာပဲ အချင်းချင်း ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ပွဲဆင်နွှဲနေရတဲ့ အခြေအနေမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံတစ်ခုအတွင်းမှာ သူတစ်လူငါတစ်မင်း အစိတ်စိတ်အမွှာမွှာပြိုကွဲနေတဲ့ အခြေအနေမျိုးဖြစ်တာကြောင့် ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်တာထက် ညီညွတ်မှုကိုဖော်ဆောင်တာက ပိုပြီးအကျိုးကျေးဇူး ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်လည်း ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း အကြံပြုထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။

"ပြန့်ကျဲစစ်မြေပြင်တွင် တိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုပါနှင့်။"

အထက်ပါ စစ်ရေးအဆိုအမိန့်ဟာ အလွန်ရှေးကျလှပေမဲ့ ယနေ့ တိုင်အောင် လိုက်နာကျင့်သုံးနေကြရဆဲပါ။ ဥပမာ .. အစ္စရေးတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာအရ မိမိပိုင်နက်နယ်နိမိတ်အတွင်းမှာ တိုက်ပွဲမဖြစ်အောင် အစဉ်သဖြင့် ရှောင်ရှားခဲ့ပါတယ်။ ဒီအချက်ကို သူ့ရဲ့အရှေ့အလယ်ပိုင်း အိမ်နီးချင်း နိုင်ငံတွေနဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့ အနှစ်သုံးဆယ်လောက်ကထဲက ဖြစ်ပွားခဲ့တဲ့စစ်ပွဲမျိုးစုံက သက်သေခံနေပါတယ်။ အနောက်ဘက်ကမ်းခြေ၊ ဂိုလန်ကုန်းမြင့်နဲ့ ဂါဇာကမ်းမြှောင် ဒေသတို့ကို သိမ်းပိုက်ခဲ့ခြင်းဟာ မိမိပိုင်နယ်နိမိတ်အတွင်း တိုက်ပွဲမဆင်နွှဲဘူးဆိုတဲ့ ထင်ဟပ်ဖော်ပြလျက်ရှိပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ မိမိပိုင်နယ် နိမိတ်အတွင်း မဖြစ်မနေ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရတော့မယ်ဆိုရင်တော့ တပ်မတော်အတွင်း တစ်သွေးတစ်သံတစ်မိန့်ဖြစ်ဖို့ လိုအပ်ကြောင်း ဆွန်ဇူးကညွှန်ပြခဲ့ပါတယ်။ တပ်မတော်အတွင်းရှိ အရာရှိ၊ အရာခံ၊ အကြပ်တပ်သားအားလုံးဟာ တစ်စိတ် တစ်ဝမ်းတည်း တူညီတဲ့ဦးတည်ချက်ပန်းတိုင် ချမှတ်ပြီးသားဖြစ်ရပါမယ်။

"ပြန့်ကျဲစစ်မြေပြင်၌ တပ်မတော်သား အားလုံးတွင် တူညီသော သန္နိဋ္ဌာန်ချမှတ်မှု ရှိရမည်။"

စီးပွားရေးလောကကို ကြည့်ကြပါဦးစို့။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ပြန့်ကျဲ စစ်မြေပြင်အနေအထားမျိုးနဲ့ ကြုံတွေ့ကောင်းကြုံတွေ့နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဟာ အမျိုးသားရေးနဲ့ချီပြီး ဒီလိုပြဿနာမျိုး ကြုံတွေ့ခဲ့ရဖူး ပါတယ်။ အဲဒါကတော့ မိမိပိုင်နယ်နိမိတ်ထဲကို ဂျပန်နဲ့ (တောင်ကိုရီးယား၊ တရုတ် (တိုင်ပေ) ၊ ဟောင်ကောင်၊ စင်ကာပူဆိုတဲ့) အာရှကျားလေးကောင်က

တင်ပို့လိုက်တဲ့ သွင်းကုန်တွေရဲ့ ကျူးကျော်ဝင်ရောက်မှုကို ခံခဲ့ရခြင်းပါပဲ။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု မိမိရဲ့ပြည်ပပို့ကုန်ပမာဏကို တိုးမြှင့်ခြင်းအားဖြင့် ပြင်းထန်တဲ့တန်ပြန်ထိုးစစ်ကို ဆင်နွှဲရမယ့်အစား မိမိမြေပေါ်မှာပဲ မိမိနိုင်ငံသားကုန်ထုတ်လုပ်သူတွေကို အကာ အကွယ်ပေးတဲ့ဥပဒေတွေ ပြဋ္ဌာန်းပေးခြင်းလို ခံစစ်ဆင်နွှဲရေး မဟာဗျူဟာကိုသာ ရွေးချယ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလို ပြည်ပကကျူးကျော်လာတဲ့ သွင်းကုန်တွေရဲ့ ခြိမ်းခြောက်မှု ကို ခံနေရတဲ့ကြားကပဲ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိ ပါတီမျိုးစုံဟာ ဒီကိစ္စကို ဘယ်လို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းမယ်ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အယူအဆကွဲပြား ခြားနားခဲ့ကြပါသေးတယ်။

ဒီလိုအစိတ်စိတ်အမွှာမွှာ ကွဲပြားခြင်းရဲ့ရလဒ်ကတော့ အရေးယူဆောင်ရွက် ချက်တွေဟာ ထိရောက်မှုမရှိသလောက် နည်းပါးခဲ့ခြင်းပါပဲ။ ရှုတ်ထွေးပြီး လူမျိုးပေါင်း သောင်းခြောက်ထောင်ရောနှောနေထိုင်ကြတဲ့ အမေရိကန်လူ့အဖွဲ့ အစည်းအတွက် အကောင်းဆုံး မဟာဗျူဟာကတော့ 'ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရေးဖုံ' ကို နိုင်ငံအပြင်ဘက်ဆီ ရွှေ့ထုတ်လိုက်ခြင်းသာ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဗြိတိသျှစာနယ်ဇင်းလောကရဲ့ အခြေအနေဟာလည်း ပြန်ကျဲစစ်မြေပြင် အတွင်း ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ နမူနာကောင်းတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဗြိတိသျှသတင်းစာတွေ အမေရိကန်သတင်းစာတွေနဲ့ နှိုင်းစာရင် သူတို့ရဲ့ဝင်ငွေကို ကြော်ငြာထက် စောင်ရေအပေါ် အားထားပြီး ထုတ်ဝေကြရပါတယ်။ ကြော်ငြာကရတဲ့ ဝင်ငွေထက် စောင်ရေများများ ရောင်းလို့ရတဲ့ငွေအပေါ် အဓိကအားထားကြရပါတယ်။ ကံ မကောင်းချင်တော့ ဗြိတိသျှသတင်းစာ အရေအတွက်ဟာ တစ်နေ့တစ်ခြား တိုးပွား လာပြီး အမျိုးအစားတူစာဖတ်ပရိသတ်ကိုသာ ပစ်မှတ်ထား ထုတ်ဝေလာခဲ့ကြပါ တယ်။ ဥပမာပြရရင် ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် ဇူလိုင်လတုန်းက နေ့စဉ်နဲ့ တနင်္ဂနွေ စာဖတ် ပရိတ်သတ်တို့ကို ပစ်မှတ်ထားပြီး နေ့စဉ်သတင်းစာ (၁၂) စောင်နဲ့ တနင်္ဂနွေနေ့ထုတ် သတင်းစာ (၁၁) စောင်တို့ဟာ ဈေးကွက်လုစစ်ပွဲ ဆင်နွှဲခဲ့ကြပါတယ်။ ရလဒ်က တော့ ယှဉ်ပြိုင်မှု အလွန်တရာပြင်းထန်လာပြီး ဖိုင်နင်ရှယ်တိုင်း (စ်) လို အောင်မြင်တဲ့ သတင်းစာကြီးတွေတောင်မှ ဆက်လက်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဖို့အတွက် ဝန်ထမ်းလစာနဲ့ အကျိုးခံစားခွင့်တွေကိုလျှော့ချပြီး ကုန်ကျစရိတ်လျှော့နည်းအောင် လုပ်ဆောင်ခဲ့ရပါတယ်။ တခြားသတင်းစာ အတော်များများဟာလည်း ယခုအခါ ကျပ်ညပ်ပြည့်သိပ်နေတဲ့ ဈေးကွက်တစ်ခုထဲမှာ ပြုတ်လုပြုတ်ခင်အခြေအနေနဲ့ စခန်း ဧသွားနေကြရပါတယ်။ မဟာဗျူဟာမြောက် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအဆင့်မှာ ဆွန်ဇူးဆီက သင်ယူ ရမယ့် ပြန့်ကျဲစစ်မြေပြင်ဆိုင်ရာ သင်ခန်းစာကတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ဈေးကွက် တစ်ခုထဲမှာပဲ မိမိပိုင်အမျိုးတူ ထုတ်ကုန်တွေကို အမှတ်တံဆိပ် (Brand) အမျိုးမျိုးဟာ ကပ်ပြီး စုပြုံတိုးဝင်ယှဉ်ပြိုင်တာမျိုး မပြုသင့်ဘူးဆိုတာပါပဲ။ သာဓကအားဖြင့် အဝတ်လျှော်ဆပ်ပြာမှုန့်၊ ကိုယ်တိုက်ဆပ်ပြာနဲ့ အချိုရည်တို့လို

လူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေ အမှတ်တံဆိပ်မျိုးစုံကပ်ပြီး တူညီတဲ့ဈေးကွက်တစ်ခုထဲမှာ ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင် နေကြတာကို တွေ့ ရပါတယ်။ ဒီလုပ်ရပ်မျိုးဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုထဲရဲ့ လက်အောက်မှာ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်အလိုက် စီမံခန့်ခွဲနေရတဲ့ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်မန်နေဂျာ (Brand Manager) များအကြား တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦးမပြေလည်မှုနဲ့ ပဋိပက္ခတွေဖြစ်ပေါ်လာနိုင် ပါတယ်။ ဒီလို ကုမ္ပဏီတစ်ခုထဲရဲ့ လက်အောက်မှာရှိတဲ့ အမှတ်တံဆိပ်ချင်း ယှဉ်ပြိုင် စေတာဟာ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်မန်နေဂျာတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို ကျဆင်းကောင်း ကျဆင်းသွားစေနိုင်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ မိမိကုမ္ပဏီပိုင် ကုန်အမှတ်တံဆိပ် တစ်ခုရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုတိုးတက်လာခြင်းဟာ အလားတူ မိမိကုမ္ပဏီပိုင် ကုန်အမှတ် တံဆိပ်တစ်ခုကို ထိခိုက်နစ်နာစေလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

"ပြန့်ကျဲစစ်မြေပြင်တွင် စစ်မက်ဖက်ပြိုင်ခြင်းမှ ရှောင်ကြဉ်ခြင်း" ဆိုတဲ့ အခြေခံမူအရ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ မိမိပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်နေတဲ့ ဈေးကွက်အစိတ်အပိုင်း အသီးသီးရှိ မိမိကုမ္ပဏီပိုင် ထုတ်ကုန်အမှတ်တံဆိပ် အရေအတွက်ကို လျော့နည်း သွားအောင် ဆောင်ရွက်သင့်ပါတယ်။ တကယ်လို့ ထုတ်ကုန်အမှတ်တံဆိပ် အသစ် တစ်ခု ထုပ်လုပ်တော့မယ်ဆိုရင်လည်း အချင်းချင်းယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်မှုက ရှောင်ကြဉ်နိုင်ဖို့ လက်ရှိဈေးကွက်နဲ့ မတူခြားနားတဲ့ ဈေးကွက်သစ်တစ်ခုကို ပစ်မှတ် ထားပြီး ထုတ်လုပ်သင့်ပါတယ်။ အလားတူပါပဲ၊ တကယ်လို့ လက်လီအရောင်းသမား တစ်ဦးဟာ စတိုးဆိုင်သစ်တစ်ခုကို ဖွင့်ချင်တယ်ဆိုရင် မိမိဖွင့်လှစ်ရောင်းချနေတဲ့ နယ်မြေဧရိယာအတွင်းမှာပဲ လက်ရှိဆိုင်နဲ့ အပြိုင်မဖွင့်မိအောင် ဂရုပြုသင့်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ဒီသဘောတရားက ရိုးရိုးလေးပါ။ နယ်နိမိတ်တစ်ခုအတွင်းမှာပဲ မိမိပိုင်လုပ်ငန်းအချင်းချင်း ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်စေခြင်းဟာ 'ဇာတ်တူသားစားတဲ့ကိန်း' ကိုသာ ဆိုက်ရောက်စေမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို အချင်းချင်းအပြန်အလှန် တိုက်ခိုက်ခြင်းကကာကွယ်ဖို့ တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းကတော့ ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီတွေ ကြီးစိုးထားတဲ့ဈေးကွက်တွေထဲကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။တကယ်လို့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ တူညီတဲ့ဈေးကွက်အတွင်းမှာပဲ သူ့ရဲ့ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်မျိုးစုံကို ယှဉ်ပြိုင်စေရတော့မယ်ဆိုရင်တော့ အဲဒီကုန်အမှတ် တံဆိပ်အသီးသီးနဲ့ သက်ဆိုင်သူများအကြားမှာ တူညီတဲ့ရည်မှန်းချက် ရှိဖို့လိုပါတယ်။ ဆိုလိုတာက ပါဝင်ပတ်သက်သူအားလုံးဟာ တူညီတဲ့အနာဂတ်အမြင်နဲ့ သန္နိဋ္ဌာန်တို့ကိုမျှဝေယူပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့ အားထုတ်မှုကို ခွဲခြမ်းခြင်းအားဖြင့် ကိုယ်ကျိုးရှာမှုက ကာကွယ်ဖို့ စုပေါင်းချဉ်းကပ်ဆောင်ရွက်မှုကို လက်ခံကျင့်သုံးကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ညီညွတ်သောရည်ရွယ်ချက်နဲ့ လှုပ်ရှားစေပြီး ဘုံပန်းတိုင်နဲ့ ရည်မှန်းချက်တွေ ရှိစေဖို့ အထက်တန်းစီမံခန့်ခွဲသူတို့ရဲ့ လမ်းညွှန် ကြီးကြပ်မှု လိုအပ်ပါတယ်။

ဒီလိုဝန်းကျင်မျိုးမှာ မိမိကိုင်တွယ်ရတဲ့ ကုန်အမှတ် တံဆိပ် တစ်မျိုးထဲကို အောင်မြင်အောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ခြင်းထက် ကုမ္ပဏီ လက်အောက်ခံ အမှတ်တံဆိပ်အားလုံး ဈေးကွက်ထဲမှာ စုပေါင်းအောင်မြင်မှု ရရှိအောင် စွမ်ဆောင်နိုင်ခြင်းအပေါ် အခြေခံပြီး အမှတ်တံဆိပ်မန်နေဂျာတို့ကို ဂုဏ်ပြုချီးမြှောက်မှုတွေ ပြုလုပ်သင့်ပါတယ်။

(၂) ဝင်လွယ်ထွက်လွယ် စစ်မြေပြင်

'ရှင်းလင်းခြင်း'၊ 'ခရီးလမ်းပန်းလွယ်ကူခြင်း' နဲ့ 'မိမိရော ရန်သူပါ ဝင်ရထွက်ရ လွယ်ကူခြင်း' ဆိုတဲ့အင်္ဂါရပ်တွေနဲ့ ပြည့်စုံတဲ့စစ်မြေပြင်မျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ရွေ့လျားရတာ လွတ်လပ်ပြီး ရန်သူဟာ မိမိတပ်ဖွဲ့များနည်းတူ အလွယ်တကူ ကျော်ဖြတ်သွားလာနိုင်တဲ့ စစ်မြေပြင်မျိုးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဝင်လွယ်ထွက်လွယ် စစ်မြေပြင်ရဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာနဲ့ကိုက်ညီတဲ့ မဟာဗျူဟာအဖြစ် ဆွန်ဇူးက ခဲ့ပါတယ်။အောက်ပါအတိုင်း ညွှန်ပါတယ်။

> "သင်၏ ပုံစံတကျ စုစည်းထားမှုကို ကွဲပြားမသွားပါစေနှင့်။ ခုခံကာကွယ်ရန် ကြပ်ကြပ်သတိထားပါ။ သင်၏ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေး
> လမ်းကြောင်းများအား အဆင်ပြေစေမည့် မြင့်မားပြီး
> နေရောင်ရရှိသောနေရာများကို ဦးစွာသိမ်းပိုက်ခြင်းဖြင့်
> စစ်ပွဲတွင်အခွင့်သာအောင် လုပ်ဆောင်ပါ။"

အထက်ဖော်ပြပါ မဟာဗျူဟာတို့ရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က အခြေခံအားဖြင့် မိမိရဲ့နယ်နိမိတ်အတွင်း အလွယ်တကူဝင်ရောက်ပြီး မိမိတပ်ဖွဲ့များရဲ့ ပုံစံတကျ စုစည်းမှုကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးခြင်းနဲ့ မိမိရဲ့ရိက္ခာလမ်းကြောင်းကို ဖြတ်တောက်ခြင်းတို့ ပြုလုပ်လာနိုင်တဲ့ ရန်သူကို ကာကွယ်တားဆီးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း ဝင်လွယ်ထွက်လွယ် စစ်မြေပြင်တွေ ရှိပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ဝင်ရထွက်ရလွယ်ကူတဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေမျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ စားစရာလက်လီဆိုင်လုပ်ငန်းလို အသေးစားစီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမြောက် အများကို စတင်လုပ်ကိုင်ဖို့ဆိုရင် အရင်းအနှီးနဲ့နည်းပညာ များများစားစား မလိုအပ် ပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် အဲဒီလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ကို ဝင်ရောက်ရတာလွယ်ကူပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ လုပ်ငန်းစုရဲ့ မြင့်မားတဲ့ယှဉ်ပြိုင်မှုသဘာဝကြောင့် ဈေးကွက် ထွက်ပေါက်ဟာလည်း သမရိုးကျပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို စီးပွားရေးအခြေအနေကို စီးပွားရေးပညာရှင်တို့က 'ပြည့်စုံသောယှဉ်ပြိုင်မှု' လို့ခေါ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ငန်းမျိုး မှာ ထုတ်ကုန်တွေဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခုကွာခြားမှု မရှိတာကြောင့် စားသုံးသူတွေဟာ

ထုတ်ကုန် အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုကို တခြားထုတ်ကုန် အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုနဲ့ လွယ်လွယ်ပဲ အစားထိုးဝယ်ယူ သုံးစွဲတတ်ကြပါတယ်။ ဒီလို ပတ်ဝန်းကျင်အောက်မှာ လုပ်ငန်းနေရာနဲ့ ဖြန့်ချိရေးစနစ်တို့ ကောင်းမွန်ဖို့ အထူးသတိပြုရမှာဖြစ်ပါတယ်။ (စစ်ပွဲတွင် အခွင့်အလမ်းသာစေရန် နေရာင်ရသော အနေအထားကို သိမ်းပိုက်ရန် လိုအပ်ခြင်း။)

ပြည့်စုံသော ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိတဲ့ ဈေးကွက်ဖွဲ့စည်းပုံမှာ မိမိပိုင်ဈေးကွက်ဝေစုကို ကာကွယ်ဖို့လည်း လိုပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်ဟာ တူညီတဲ့ကုန်ကျစရိတ်နဲ့ တူညီတဲ့ ထုတ်ကုန်ကို အလွယ်တကူထုတ်လုပ်နိုင်တာကြောင့် မိမိရဲ့ဈေးကွက်ဝေစုကို လွယ်လွယ်နဲ့ လုယူသွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် မိမိရဲ့ဈေးကွက်ဝေစုကို ကာကွယ်ရေးဟာ အရေးကြီးလှပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဒီလိုယှဉ်ပြိုင်မှုဝန်းကျင်မှာ ရှင်သန်ဖို့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု ကုန်ကျစရိတ်ကို ကျဆင်းနိုင်သမျှ ကျဆင်းအောင် လုပ်ဆောင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို ကုန်ကျစရိတ်ကျဆင်းအောင်လုပ်ဖို့ တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်း ကတော့ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းအားလုံး ညီညီညာညာလုပ်ဆောင်ခြင်းပါပဲ။ ဒါမှ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုရဲ့ ပုံစံတကျဖွဲ့စည်းထားမှုကို ပြိုကွဲမသွားအောင် ထိန်းသိမ်းထားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ယှဉ်ပြိုင်မှုမြင့်မားတဲ့ လုပ်ငန်းစုတစ်ခုအတွင်း 'ခုခံကာကွယ်ခြင်း' နဲ့ နေရောင်ခြည်ရတဲ့ နေရာများကိုသိမ်းပိုက်ခြင်း' တို့နဲ့ ပတ်သက်လို့ အကောင်းဆုံး နမူနာကတော့ အနောက်တိုင်း ဖတ်(စ်)ဖုလုပ်ငန်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တခြားလုပ်ငန်းရှင် တိုင်းဟာ ဘာဂါကင်းနဲ့ မက်ဒေါ်နယ်တို့ထက်ပိုကောင်းတဲ့ ဘာဂါမျိုးကို ထုတ်လုပ် နိုင်ကြောင်း အခိုင်အမာ ဆိုကောင်းဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီလိုအပြောကြီးသူ တွေထဲက တချို့တစ်ဝက်သာ အောင်မြင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ အဲဒီ ဖတ်(စ်)ဖုဆိုင်ခွဲတွေဟာ ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ ဈေးကွက်တင်ခြင်း၊ ကြော်ငြာခြင်းနဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်ခြင်း၊ ကုန်လက်ကျန်ထိန်းချုပ်မှု၊ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုနဲ့ ဖြန့်ချိရေးလမ်းကြောင်းတွေပါဝင်တဲ့ ပြီးပြည့်စုံသောစနစ်တစ်ရပ်ကို တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးစေခြင်း အားဖြင့် 'အလွန်ခိုင်မာတဲ့ခံစစ်' ကို နှစ်ပေါင်းများစွာကတည်းက ထူထောင်ခဲ့လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၃) နယ်စပ်လွန် စစ်မြေပြင်

နယ်စပ်ကို ကျော်ဖြတ်ပြီး ရန်သူ့နယ်နိမိတ်ထဲ ရောက်သွားတယ်ဆိုရုံမျှ ထိုးဖောက် ဝင်ရောက်သွားတဲ့ အခြေအနေမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ တပ်ဖွဲ့နဲ့ ထောက်ပံ့ရေး ပစ္စည်းတွေ ထပ်မံပို့ဆောင် ပေးနိုင်စေဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး မိမိရောက်ရှိသွားတဲ့ ရန်သူ့ နယ်နိမိတ်ထဲမှာ ခြေကုပ်စခန်း တစ်ခုကို ဦးဦးဖျားဖျား ရယူသိမ်းပိုက်ထားဖို့ လိုပါတယ်။ ဒီလို ကနဦးသိမ်းပိုက်ထားခြင်းဟာ ရန်သူ့နယ်နိမိတ်ထဲကို နက်နက် ရှိုင်းရှိုင်း ထိုးဖောက်နိုင်ရေးအတွက် သိပ်အရေးကြီးပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အကြံပြုချက်

ကတော့ အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်ပါတယ်။

> “နယ်စပ်လွန် စစ်မြေပြင်မှာ မရပ်နားပါနှင့်။ တပ်ဖွဲ့များကို တစ်ခုနဲ့တစ်ခု နီးကပ်စွာ ဆက်သွယ်ထားပါ။”

စစ်ရေးမဟာဗျူဟာနဲ့ အကျွမ်းဝင်သူမှန်သမျှ အထက်ပါ အဆိုပြုချက်ရဲ့ မှန်ကန်မှုကို အသိအမှတ်ပြုကြရမှာပါ။ ရန်သူ့နယ်စပ်ကို ဝင်ရောက်ပြီး ခြေကုပ်ယူခြင်းဟာ ရန်သူ့နယ်နိမိတ်အတွင်းပိုင်းကို ရောက်နိုင်သမျှရောက်အောင် ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်သွားဖို့ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ လုပ်ဆောင်ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဒီလိုခြေကုပ်စခန်းမျိုးဟာ ခံစစ်ဆင်နွှဲဖို့ မလွယ်ကူတဲ့အလျောက် ရေရှည် ခံစစ်ဆင်နွှဲဖို့ရည်ရွယ်ပြီး တည်ဆောက်တဲ့စခန်းမျိုး မဖြစ်သင့်ပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ ရန်သူ့နယ်မြေထဲ အဦးဆုံးထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ပြီး မကြာမီ မိမိရဲ့ တပ်မဟာကြီးတွေက လိုက်ပါလာမှာဖြစ်တာကြောင့် ရှေ့ကနေထူထောင်သွားတဲ့ ခြေကုပ်စခန်းများ တစ်ခုနဲ့တစ်ခုအကြားမှာ ခိုင်မာတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းတွေကို ရန်သူ မထောက်လှမ်းမိခင် အလျင်အမြန်ထူထောင်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သင့်တော်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းနဲ့ ကွန်ယက်တွေကို အလျင်အမြန် ထူထောင်ထားခြင်းအားဖြင့် ရန်သူ့နယ်နိမိတ်အတွင်း ရောက်ရှိနေတဲ့တပ်ဖွဲ့တွေဟာ သူတို့ရဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကို အရှိန်အဟုန်မြှင့်တင်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

နယ်စပ်လွန်စစ်မြေပြင်အတွင်း လှုပ်ရှားမှုတွေနဲ့ အလားသဏ္ဍာန်တူတဲ့စီးပွားရေးနယ်ပယ်က လုပ်ဆောင်ချက်တွေကတော့ . . . (၁) ထုတ်ကုန်အသစ် (New Product) ကို လက်ရှိဈေးကွက် (Existing Market) နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးခြင်း၊ (၂) လက်ရှိထုတ်ကုန် (Existing Product) ကို လက်ရှိဈေးကွက်ရဲ့ အစိတ် အပိုင်းသစ် (New Segment) ထဲ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်စေခြင်း (ဥပမာ လူငယ်ထုကို ပဓာန ပစ်မှတ်ထားထုတ်လုပ်တဲ့ ထုတ်ကုန်ကို လူကြီးများပါ ဝယ်ယူသုံးစွဲလာအောင် လုပ်ဆောင်ခြင်း) ၊ (၃) နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်ကို ပြည်ပပို့ကုန်အဖြစ်တင်ပို့ခြင်း အားဖြင့် လက်ရှိထုတ်ကုန် (Existing Product) ကို ဈေးကွက်အသစ် (New Market) နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးခြင်း သို့တည်းမဟုတ်၊ (၄) ထုတ်ကုန်အသစ် (New Product) ကို ဈေးကွက်အသစ် (New Market) နဲ့ မိတ်ဆက်ပေးခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆွန်ဇူးရဲ့ မဟာဗျူဟာအရ ရန်သူ့နယ်စပ်ကို ဖြတ်ကျော်ပြီး ခြေကုပ်စခန်း တစ်ခုလောက် ချနိုင်ရုံနဲ့ ရပ်ဆိုင်းနေလို့မဖြစ်ဘဲ ထပ်မံထိုးဖောက်မှုနဲ့အတူ ခြေကုပ်စခန်းသစ်တွေကို သိမ်းပိုက်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း ဒီသဘောအတိုင်းပါပဲ။ ပြိုင်ဘက်တွေ ကြီးစိုးထားတဲ့ ဈေးကွက်ထဲမှာ ကနဦး ခြေကုပ် စခန်းတစ်ခုလောက် ရရှိလိုက်ရုံနဲ့ တင်းတိမ်နေလို့ မဖြစ်သေးပါဘူး။ တစ်နည်း ဆိုရရင် ပြိုင်ဘက်ရဲ့ဈေးကွက် သို့မဟုတ် ဈေးကွက်အသစ် တစ်ခုအတွင်း

ထိုးဖောက် ဝင်ရောက်ပြီးတဲ့နောက် ဈေးကွက်ဝေစုလေး တစ်စိတ်တစ်ဒေသ ရလိုက်ရုံနဲ့ ရပ်တန့် မနေမိဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီလို ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုဆိုင်ရာ အခြေအနေမျိုးမှာ မိမိရဲ့အင်အားစုတွေကို တစ်တစ်ခု နီးနီးကပ်ကပ်ဆက်သွယ်ထားဖို့လည်း လိုပါတယ်။ နယ်ပယ်သစ်အတွင်းမှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု၊ ဘဏ္ဍာရေးနဲ့ သုတေသနနှင့်ဖွံ့ဖြိုးမှုတို့လို ကုမ္ပဏီရဲ့လုပ်ငန်းဆောင်တာ မျိုးစုံကို ထူထောင်သွားပြီး တစ်ခုနဲ့တစ်ခု အချိတ်အဆက်မိနေစေဖို့နဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို စောင့်ကြည့် အကဲဖြတ်နေဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ဈေးကွက် အတွင်း ဝင်ရောက်မှုရဲ့ ကနဦးအဆင့်မှာ ဖြေရှင်းရမယ့် ပြဿနာအမျိုးအစားပေါင်း သောင်းခြောက်ထောင် ရှိနေလို့ပါပဲ။ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု (Production) နဲ့ ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်မှု (Marketing) တို့အကြား ဆက်စပ်နေတဲ့ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်း ရာမှာ အချိတ်အဆက်မိမိ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုဟာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်ချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ ဈေးကွက်သစ်တစ်ခုအတွင်းမှာ ဈေးကွက်ဝေစု ငယ်လေး တစ်ခုတစ်လေ ရရှိလိုက်ရုံနဲ့ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ရေးဆိုင်ရာ လုပ်ငန်း ဆောင်တာတွေကို ရပ်ဆိုင်းမထားသင့်ခြင်းအတွက် ခိုင်လုံတဲ့အကြောင်းပြချက်ရှိပါတယ်။ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းအများစုအဖို့ ထုတ်ကုန်ပမာဏ တိုးတက်လာလေ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ် ကျဆင်းလာလေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကို ထုတ်ကုန် ပမာဏ တိုးတက်မှုကြောင့် ကုန်ကျစရိတ်သက်သာမှု (Economies of Scale) လို့လည်းခေါ်ပါတယ်။ ဒီသဘောတရားအရ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ဈေးကွက်ပမာဏ ကျယ်ပြန့်သည်ထက် ကျယ်ပြန့်အောင် လုပ်ဆောင်သင့်ပါတယ်။ ဒါဟာ တကယ်တော့ ထုတ်ကုန်ပမာဏကြီးမားလာခြင်းနဲ့အတူ ထုတ်ကုန်တစ်ခုချင်း အတွက် ကုန်ကျစရိတ်သက်သာသွားမှုကို ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်အဖြစ် အသုံးချပြီး လုပ်ငန်းကြီးတွေဟာ လုပ်ငန်းငယ်လေးတွေအပေါ် အနိုင်ယူလေ့ရှိတယ်ဆိုတဲ့ အတွေ့ အကြုံမျဉ်းကွေး သဘောတရား (Exprience Curve Concept) အတိုင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ ဈေးကွက်ဝေစု ကျယ်ပြန့်လာစေခြင်းအားဖြင့် လုပ်ငန်း လည်ပတ်ငွေပမာဏအပေါ်မှာ အကျိုးအမြတ်ရရှိမှု အချိုးအစားဟာလည်း တိုးတက်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

နိုင်ငံရပ်ခြား ဈေးကွက်ဝင်ရောက်မှု နယ်ပယ်မှာတော့ ဂျပန်တို့ဟာဆရာကြီး တစ်ဆူဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ဟာ နယ်စပ်လွန် စစ်မြေပြင်မှာ မနားစတမ်း ဒရစပ်ထိုးဖောက် တိုက်ပွဲဝင်ခဲ့ကြသူများ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဒရစပ်ထိုးဖောက်ရေး မဟာဗျူဟာနဲ့ပတ်သက်လို့ မတ်ကက်တင်းဂုရုကြီး ဖိလစ်ကော်တလာက အောက်ပါ အတိုင်း ကောက်ချက်ချခဲ့ပါတယ်။

“တိုယိုတာသည် သူ၏မဟာဗျူဟာကို လော့စ်အိန်ဂျယ်လိစ်၊

ဆန်ဖရန်စစ္စကို၊ ပို(တ်)လန်းနှင့် ဆီတဲလ်ဟူသော အနောက်ဘက် ကမ်းခြေရှိ အဓိကမြို့ပြဒေသ ဈေးကွက် ပြ ဈေးကွက်ပြီး နယ်ပယ်လေးခု အပေါ်မှာ အာရုံစိုက်ခဲ့သည်။ ခြေကုပ်စခန်းမ တစ်ခုကို ထူထောင်ပြီးသည်နှင့် ဒေသတွင်း တပ်ဖြန့်ခြင်းကို စတင်နိုင်ခဲ့သည်။ အရောင်းအင်အားစုများအပေါ် အာရုံ စိုက်နိုင်ခြင်း၊ အနီးကပ်ကြီးကြပ်မှုရှိသော ဈေးကွက် ဖော်ဆောင်တို့ကို မှုဆိုင်ရာ လှုပ်ရှားမှုများကို လုပ်ဆောင်ခြင်းနှင့် အခြား ဒေသသစ်တစ်ခုသို့ ခြေမလှမ်းမီ လက်ရှိဒေသကို အသေးစိတ် ထိုးဖောက်ခြင်းတို့အား ပြုလုပ်နိုင်ခဲ့သည်။ ဤနည်းဖြင့် အမှားများကို ချက်ခြင်းတွေ့ပြီး အလျင်အမြန် ပြင်ဆင်နိုင်ခဲ့သည်။”

ဦးနိုး နယ်စပ်လွန် စစ်မြေပြင်အခြေအနေမှာ ပူးပေါင်းချိတ်ဆက် အားထုတ်လုပ်ကိုင်မှုတွေ (Coordinated Eforts) ရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ခြေကုပ်စခန်းတစ်ခု ချပြီးတဲ့နောက် ရှေ့ကိုဆက်လက် ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခြင်းနဲ့အတူ နောက်က လိုက်ပါလာတဲ့ တပ်ဖွဲ့တွေနဲ့ ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်း ထူထောင်ထားပြီး ပူးပေါင်း ချိတ်ဆက် လုပ်ကိုင်ကြရတာမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ ခြေကုပ်တစ်ခု ရတယ်ဆိုတာနဲ့ ကျန်တပ်တွေက အလုံးအရင်းနဲ့ ဒရောသောပါးဝင်ရောက်တာမျိုး မလုပ်ရပါဘူး။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဒီအချက်ကို အထူးလိုက်နာခဲ့ကြသူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အမေရိကန် မော်တော်ကားဈေးကွက်ကို တိုယိုတာကုမ္ပဏီကစတင်ပြီး ခြေကုပ်စခန်း ချနိုင်ပြီဆိုမှ ကျန်တဲ့ဂျပန်ကားကုမ္ပဏီတွေက တစ်ဖြည်းဖြည်းချင်း အချိတ်အဆက် မိမိ ဝင်ရောက်လာကြတာပါ။ စုပြုံတိုးဝှေ့ ဝင်ရောက်တာမျိုး မလုပ်ခဲ့ပါဘူး။ မော်တော်ဆိုင်ကယ်မှာလည်း ဟွန်ဒါက အရင်ဆုံးဝင်လာပြီးမှ ယာမဟာ၊ ကဝါ ဆာကီနဲ့ တခြားကုမ္ပဏီတွေက ရှေ့ဆင့်နောက်ဆင့်ဆိုသလို ဝင်ရောက်ခဲ့ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ အရှေ့တောင်အာရှ မော်တော်ယာဉ်ဈေးကွက်ကိုတော့ ဂျပန်တို့က ဒတ်ဆန်းကုမ္ပဏီနဲ့ စတင်ထိုးဖောက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလို နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်ထဲကို ရှေ့နောက်ညီညီ အချိတ်အဆက်မိမိ ဝင်ရောက်တဲ့နည်းလမ်းကို တခြား ဂျပန်ပြည်ဖြစ် ထုတ်ကုန်အတော်များများအတွက်လည်း အသုံးချခဲ့ကြပါတယ်။

(၄) ထောင်ချောက် စစ်မြေပြင်

ထောင်ချောက်စစ်မြေပြင်ဆိုတာ ဝင်ရောက်ရတာ လွယ်ကူသလောက် ဆုတ်ခွာရတာ ခက်ခဲတဲ့စစ်မြေပြင်မျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ သဘာဝကိုက ထောင်ချောက်တွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေပြီး ဖျားယောင်းသွေးဆောင်မှု၊ ရှုတ်ထွေး ပွေလီမှုတွေ ရှိနေပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးထဲ ရောက်ရှိသူအဖို့ အသင့်ပြင်ဆင်မှု မရှိခဲ့ရင် ရန်သူရဲ့တိုက်ခိုက်ချေမှုန်းခြင်း ခံရမှာသေချာပါတယ်။ တကယ်လို့ မိမိဘက်က အသင့်ပြင်ဆင်မှုပြုထားခဲ့ရင်တော့ ရန်သူကိုတောင် မပြန်လမ်းပို့ပေး

နိုင်တဲ့ စစ်မြေပြင်မျိုးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း သဘာဝအရ 'ထောက်ချောက် စစ်မြေပြင်' သဘော သက်ရောက်နေတဲ့ အခြေအနေတွေရှိပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် မြေပေါ် မြေအောက် သယံဇာတရှာဖွေရေးလုပ်ငန်း၊ ဓာတ်သတ္တုတူးဖော်ရေးလုပ်ငန်းနဲ့ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတို့လို နည်းပညာအဆင့်အတန်း မမြင့်လှပေမဲ့ ရင်းနှီးငွေ အမြောက်အများသုံးရတဲ့ လုပ်ငန်းမျိုးတွေမှာ ထောင်ချောက်တွေ ရှိနေတတ်ပါတယ်။ ထွက်ပေါ်လာမယ့်ရလဒ်ကို မမြင်ရသေးဘဲ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ ကြရတဲ့ ဒီလုပ်ငန်းမျိုးဟာ ဆက်မလုပ်ချင်တော့လို့ ပြန်ထွက်တော့မယ်ဆိုရင် မိမိရဲ့ ရင်းနှီးငွေ အားလုံးလိုလိုကို လက်လွှတ်အဆုံးရှုံးခံကြရစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် စတင်လုပ်ကိုင်ဖို့ မခဲယဉ်းပေမဲ့ မလုပ်ချင်လို့ပြန်ထွက်တဲ့အခါ ကျသင့်တဲ့ ကုန်ကျ စရိတ်က ကြီးမားလွန်းလှပါတယ်။ တစ်ဘက်မှာတော့ ဒီလိုစီးပွားရေး စစ်မြေပြင်မျိုးကို ကနဦးဝင်ရောက်သူတွေရဲ့ လုပ်မှားကိုင်မှား၊ ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုနဲ့ လုပ်ငန်းအတွေ့ အကြုံတွေဟာ နောက်မှဝင်ရောက် လုပ်ကိုင်လာသူတွေကို အဖိုးမဖြတ်နိုင်တဲ့ သင်ခန်းစာတွေ ပေးစွမ်းနိုင်တာကိုလည်း တွေ့ရှိရပါတယ်။

၁၉၇၀ ပြည့်နှစ် စောစောပိုင်းကာလတွေတုန်းက ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကို တင်ပြ ချင်ပါတယ်။ စင်ကာပူနိုင်ငံက ဆောက်လုပ်ရေးကန်ထရိုက်တာနဲ့ လက်ဝေခံ ကန်ထရိုက်တာတွေဟာ စီးပွားရေးစစ်မြေပြင်မှာ ထောင်ချောက်မိသွားခဲ့ကြဘူး ပါတယ်။ ဖြစ်ပုံက သူတို့ရဲ့ ကန်ထရိုက်စာချုပ်ထဲမှာ ငွေဖောင်းပွမှုကြောင့် ကုန်ကျ စရိတ်တွေ တိုးမြင့်လာတဲ့အခါ ကန်ထရိုက်တာဘက်က မနစ်နာရလေအောင် အကာ အကွယ်ပေးမယ့် အချက်အလက်တွေကို ထည့်သွင်းမချုပ်ဆိုခဲ့ကြပါဘူး။ လုပ်အားခနဲ့ ကုန်ကြမ်းဈေးနှုန်းတွေ မြင့်မားလာတာကြောင့် ဆောက်လုပ်ရေး ကုန်ကျစရိတ်တွေ တစ်ဟုန်ထိုး တက်သွားတဲ့အခါမှာတော့ မူလက သဘောတူညီထားတဲ့ နှုန်းထားနဲ့ လုပ်ငန်းဆက်လက် လုပ်ကိုင်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်တော့ပါဘူး။ ဒီမှာတင် ကန်ထရိုက်တာ အတော်များများဟာ ကြီးမားတဲ့ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုတွေနဲ့ ကြုံတွေ့ ခဲ့ကြရ ပါတယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန် ကာလတွေမှာလည်း အလားတူထူးခြားတဲ့ အတွေ့ အကြုံ တွေကို မမျှော်လင့်ပဲ ရင်ဆိုင်ခဲ့ကြရပါတယ်။ အဲဒီ ကာလတုန်းက ဆောက်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းရှင် အတော်များများက စင်ကာပူနိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးဟာ တောက်လျှောက် တိုးတက် ဖွံ့ဖြိုးသွားလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်ပြီး မြို့ပြအိမ်ယာစခန်းတွေကို တရားလွန် ဆောက်လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ကံဆိုးချင်တော့ ၁၉၈၅-၈၆ ခုနှစ် စီးပွားရေး ကျဆင်းမှု ကာလမှာ ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင် အတော်များများခမျာ ထောင်ချောက်မိပြီး သူတို့ရဲ့အိပ်မက်တွေ တစ်စစီ ပြိုကွဲသွားရပါတော့တယ်။ စီးပွားရေးကျဆင်း လာတဲ့အလျောက် ပြည်သူတို့ရဲ့ ဝယ်ယူနိုင်စွမ်းကျဆင်းပြီး အိမ်ယာစခန်း အတော်

များများ ရောင်းမစွံတဲ့အပြင် သူတို့ကိုထိန်းသိမ်းထားရတဲ့ စရိတ်စခကလည်း ကြီးမား လွန်းတာကြောင့် ဆောက်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းရှင် အားလုံးလိုလို အကြီးအကျယ် နစ်နာ ဆုံးရှုံးခဲ့ကြရပါတယ်။

မတည်ရင်းနှီးငွေ နည်းနည်းနဲ့ထူထောင်နိုင်ပေမဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုကုန်ကျစရိတ်ကြီးမားတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာလည်း ထောင်ချောက်မိနိုင်တာ ပါပဲ။ အထူးသဖြင့် အလုပ်သမားသမဂ္ဂတွေ အင်အားတောင့်တင်းတာကြောင့် စီမံအုပ်ချုပ်သူတို့အနေနဲ့ လုပ်သားအင်အားလျှော့ချချင်တဲ့အခါ လျှော့ချလို့ မရအောင် တားဆီးဆန့်ကျင်ခံရတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်မျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအခါမျိုးမှာ အလုပ်သမားသမဂ္ဂတွေဟာ လုပ်ငန်းခွင်ခေတ်မီရေးနဲ့ စက်ယန္တယားတွေ တပ်ဆင် အသုံးချရေးကိုတောင် ဆန့်ကျင်မှုပြုတတ်ကြပါတယ်။ လုပ်ငန်းခွင်အတွင်း ခေတ်မီ နည်းနာတွေသုံးစွဲခြင်း၊ စက်ယန္တယားတွေ တပ်ဆင်အသုံးချခြင်းအားဖြင့် လုပ်သား အင်အားလိုအပ်ချက် လျော့နည်းသွားမှာကို မလိုလားကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို ဖြစ်ရပ်မျိုးကို ဗြိတိန်နိုင်ငံ သတင်းနဲ့ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းမှာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရဘူးပါတယ်။

နိုင်ငံနဲ့ချီတဲ့ မက်ခရိုအဆင့်မှာတော့ အစိုးရရဲ့ လူမှုဖူလုံရေးနဲ့ ဆက်နွှယ်တဲ့လုပ်ငန်းစီမံကိန်း တချို့ဟာလည်း ထောင်ချောက်ထဲကျသွားနိုင်ပါတယ်။ ဥရောပနဲ့ မြောက်အမေရိက လူ့အဖွဲ့အစည်းတွေမှာ ဒီလိုဖြစ်ရပ်မျိုးတွေ အတော်များများရှိခဲ့ ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် လူမှုဖူလုံရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ သမ္မတရော်နယ်ရေဂင်ဟာ အစိုးရအသုံးစရိတ် လျှော့ချရေးနဲ့ ပတ်သက်လာရင် သဘောထားတင်းမာသူတစ်ဦး ဖြစ်တဲ့ကြားကပဲ အထူးသဖြင့် သက်ကြီးရွယ်အိုနဲ့ အလုပ်လက်မဲ့တွေအတွက် လူမှုဖူလုံရေး အသုံးစရိတ်လျှော့ချဖို့ကိစ္စမှာတော့ မျှော်လင့်မထားတဲ့ အခက်အခဲတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ခဲ့ ရပါတယ်။ ဗြိတိန်မှာလည်း ဝန်ကြီးချုပ်မာဂရက်သက်ချာအနေနဲ့ လူမှုဖူလုံရေး ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းတွေရဲ့ အသုံးစရိတ်လျှော့ချရေးကို မဆောင်ရွက်နိုင်မီ နှစ်ပေါင်းအတော်ကြာ အခက်ကြုံခဲ့ရပါတယ်။ လူမှုဖူလုံရေးအစီအစဉ်တစ်ခုကို အဆိုပြုရတာ လွယ်ကူသလောက် အဲဒီအစီအစဉ်ကို ဖျက်သိမ်းတဲ့အခါမှာတော့ နိုင်ငံရေးအရ ထောက်ခံမှုများစွာကို လက်လွှတ်ဆုံးရှုံးခံရစမြဲဖြစ်တယ် ဆိုတာ ကတော့ ဘယ်သူမှငြင်းမရတဲ့ အချက်ပါပဲ။

(၅) ဝင်ခက်ထွက်ခက် စစ်မြေပြင်

ဝင်ခက်ထွက်ခက် စစ်မြေပြင်ဆိုတာ ခဲခဲယဉ်းယဉ်းဝင်ရောက်ရသလို ပြန်လည်ဆုတ်ခွာတဲ့အခါမှာလည်း အကွေ့အကောက်ဝက်ဘာများစွာကို ကျော်ဖြတ် ရတဲ့စစ်မြေပြင်မျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုစစ်မြေပြင်မျိုးမှာ မိမိရဲ့ တပ်မဟာတွေဟာ

ရန်သူ့တပ်ဖွဲ့ငယ်တွေရဲ့ ခြုံခိုတိုက်ခိုက်မှုကို ခံရနိုင်ပါတယ်။ ဝင်ခက်ထွက်ခက် စစ်မြေပြင်မှာ သုံးစွဲသင့်တဲ့ ဆွန်ဇူးအလိုကျ မဟာဗျူဟာကတော့ . . .

> "စစ်ပရိယာယ် တီထွင်ကြံဆပါ။ ဦးစွာ အရေးပါသော မဟာဗျူဟာမြောက် နေရာများကို အင်အားသုံးသိမ်းပိုက်ပြီး ရန်သူကို စောင့်ဆိုင်းပါ။ အကယ်၍ ဝင်ခက်ထွက်ခက်နေရာကို ရန်သူက သိမ်းပိုက်ထားပါက တိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုပါနှင့်။ အကယ်၍ ရန်သူသိမ်းပိုက်ထားသော နေရာများတွင် ခုခံနိုင်စွမ်း ချိနဲ့နေမှသာ တိုက်ခိုက်ပါ။ ဝင်လမ်း၊ ထွက်လမ်း များကို ပိတ်ဆို့ထားပါ။"

စီးပွားရေးလောကမှာတော့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာအကျိုးကျေးဇူး အနည်းပါးဆုံ အခြေအနေမျိုးဟာ ဝင်ခက်ထွက်ခက် စစ်မြေပြင်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ထုတ်ကုန်တစ်ခုအပေါ်မှာ မှတ်ပုံတင်ထားတဲ့ မိမိရဲ့မူပိုင်ခွင့်သက်တမ်း ကုန်ဆုံး သွားတဲ့အခြေအနေမျိုး သို့မဟုတ် မိမိရဲ့အဆင်မြင့်နည်းပညာ အားကိုးနဲ့ ယှဉ်ပြိုင် ပေမဲ့ မဖြစ်စလောက်အကျိုးအမြတ်သာ ရရှိနိုင်တဲ့နေရာမျိုးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုဖြစ်ရပ်မျိုးတွေကို ဆေးဝါးထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ တွေ့ ရလေ့ရှိ ပါတယ်။

အဲဒီလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲကို ဝင်ရောက်စီးပွားရှာဖို့ဆိုတာ အလွန်ခက်ခဲလှ ပါတယ်။ သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးမှု (Research and Development) ဘက်မှာ ငွေကြေးအလုံးအရင်း မစိုက်ထုတ်နိုင်ဘဲနဲ့ အောင်မြင်မှုရဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင် သလောက်ပါပဲ။ ရင်းနှီးငွေအလုံးအရင်းနဲ့ မြုပ်နှံလုပ်ကိုင်ထားရတဲ့အလျောက် နောက်ပြန်ဆုတ်လိုက်ရင်လည်း အရှုံးသာအဖတ်တင်ဖို့ ရှိပါ တယ်။ ဝင်ရတာ ခက်သလောက် ထွက်ရတာလည်း မလွယ်တဲ့လုပ်ငန်းမျိုးပါ။ တစ်ချိန်ထဲမှာပဲ မိမိသုတေသနပြု ရှာဖွေတွေ့ ရှိထားတဲ့ ဆေးဝါးမျိုး ဒါမှမဟုတ် အဲဒီထက် ပိုကောင်း တဲ့ဆေးဝါးမျိုးကို ပြိုင်ဘက်တွေက တီထွင်ထုတ်လုပ်လာမယ့် အရေးကိုလည်း တင်ကြိုကာကွယ်ထားလို့ ရနိုင်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ သစ်လွင်ပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ဆေးဝါးအမျိုးအစား တစ်ခုဟာ ယခင်ရှိရင်းစွဲ ဆေးဝါးဟောင်းကို ဈေးကွက်ထဲကနေ အပြီးအပိုင် ကန်ထုတ်ပစ်လေ့ရှိပါတယ်။

ဒီလိုဈေးကွက်အခြေအနေမျိုးမှာ မိမိရဲ့လုပ်ငန်း ဆက်လက်ရှင်သန်ရပ်တည်နေနိုင်ဖို့ကတော့ မိမိလက်ရှိထုတ်လုပ်နေတဲ့ ဆေးဝါးအမျိုးအစားထက် ပိုမို ကောင်းမွန်တဲ့ အသစ်အသစ်သောဆေးဝါးတွေကို သုတေသနပြုတီထွင်ကြံဆနေဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို သာလွန်ကောင်းမွန်တဲ့ ဆေးဝါးသစ်တွေ ဖွံ့ဖြိုးလာအောင် တီထွင် ထုတ်လုပ်နေခြင်းအားဖြင့် ဈေးကွက်ထဲမှာ နောက်ထပ်ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ ပြိုင်ဘက်ဆေးဝါးတွေက မိမိကုမ္ပဏီထုတ်ဆေးဝါးတွေရဲ့နေရာကို အစားထိုးဝင်ရောက် မလာနိုင်အောင် ကာကွယ်သွားရမှာပါ။ အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရရင် ပြိုင်ဘက်များ အကြား

အားသာချက်ဟာ မိမိကုမ္ပဏီထုတ် ဆေးဝါးတွေရဲ့အရည်အသွေးကို တခြားကုမ္ပဏီထုတ် ဆေးဝါးတွေထက် သာလွန်အောင် အစဉ်သဖြင့် အားထုတ်ကြိုးပမ်းနေမှုအပေါ်မှာသာ တည်မှီနေတယ်။

မျက်မှောက်ခေတ် အဆင့်မြင့်နည်းပညာသုံးပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းတချို့ဟာ ဝင်ခက်ထွက်ခက်စစ်မြေပြင်ထဲ ရောက်ရှိသွားကြတာကို တွေ့မြင်ရပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ငွေကြေးအရင်းအနှီး၊ သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးမှုလုပ်ငန်းနဲ့ လူ့စွမ်းအားအရင်းအမြစ် မြှုပ်နှံမှုတို့ကို အကြီးအကျယ်လုပ်ကိုင်ရတဲ့ လုပ်ငန်းတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာဆော့ဖ်ဝဲ တီထွင်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းဟာ ဒီအခြေအနေမျိုးအတွက် နမူနာကောင်းတစ်ခုလို့ ဆိုရမှာပါ။ ကွန်ပျူတာအသုံးချ ဆော့ဖ်ဝဲအသစ်တစ်ခု တီထွင်ထုတ်လုပ် ရောင်းချနိုင်ခြင်းကြောင့် ရရှိခံစားရတဲ့ အကျိုးအမြတ်တွေဟာ သူ့ထက်ပိုမိုခေတ်မီဆန်းသစ်တဲ့ အသုံးချဆော့ဖ်ဝဲတစ်မျိုးဈေးကွက်ထဲကို ဝင်ရောက်လာတာနဲ့ ရုတ်ချည်းလွင့်ပါး ကွယ်ပျောက်သွားတတ်စမြဲဖြစ်ပါတယ်။၃. တစ်ခါတစ်ရံမှာ မိမိရဲ့ ပြိုင်ဘက်များအကြား အားသာချက်ဟာဈေးကွက် အတွင်း ယှဉ်ပြိုင်နိုင်လောက်တဲ့စွမ်းအား ကင်းမဲ့နေတတ်ပါတယ်။ ဒီအခါမျိုးမှာ မိမိသိမ်းပိုက်ထားတဲ့ နေရာတချို့ကို ပြိုင်ဘက်တွေလက်ထဲရောက်မသွားအောင် ခုခံကာကွယ်သွားဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ တကယ်လို့ နည်းပညာဟာ မိမိအဖို့ ပြိုင်ဘက်များအကြား အားသာချက် ဖြစ်ခဲ့ရင် အဲဒါကို ခုခံရေးလက်နက်အဖြစ် တတ်နိုင်သမျှ အသုံးချသွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

မိမိရဲ့နည်းပညာကို စဉ်ဆက်မပြတ် မြှင့်တင်သွားပြီး တစ်ဘက်ကလည်း မိမိရဲ့မူပိုင်ခွင့်ကို ချိုးဖောက်မခံရအောင် ကာကွယ်ခြင်းအားဖြင့် ခံစစ်အခိုင်အမာတည်ဆောက်ထားရပါလိမ့်မယ်။ တစ်ချိန် ထဲမှာပဲ မိမိထက်ခွန်အားသေးငယ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကလေးတွေရဲ့ အလစ်အငိုက် ဝင်တိုက်တာကို မခံရအောင် သတိကြီးစွာထားဖို့လည်းလိုပါတယ်။ တကယ်တော့ ဆေးဝါးထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုရဲ့ ငွေကြေးထောက်ပံ့မှု မပါဝင်ဘဲ ဆေးဝါး အသစ်တစ်ခုကို စီးပွားဖြစ်ထုတ်လုပ်ဖို့ဆိုတာ မလွယ်လှပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ ဆေးဝါးသစ်တီထွင်ထုတ်လုပ်မှု တချို့ဟာ မျှော်လင့်မထားတဲ့ နေရာမျိုးကပေါ်ပေါက်ချင် ပေါ်ပေါက်လာတတ်ပါတယ်။ ဥပမာ တက္ကသိုလ်တစ်ခုက သိပ္ပံပညာရှင်တချို့ပါဝင်တဲ့ သုတေသနအဖွဲ့တစ်ဖွဲ့ သို့မဟုတ် ပုဂ္ဂလိကပိုင်ဓာတ်ခွဲခန်းတစ်ခုကနေ ဆေးဝါးအသစ်တစ်ခုကို ရှာဖွေတွေ့ရှိလာနိုင်ပါတယ်။

ဒါ့ကြောင့် သူတို့ရဲ့သုတေသနက ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ရှာဖွေတွေ့ရှိမှုအသစ်တွေကို ပြိုင်ဘက် ကုမ္ပဏီများဆီရောက်မသွားမီ လက်ဦးမှုယူပြီး ဝယ်ယူထိန်းချုပ်ထားနိုင်ဖို့ အရေး ကြီးလှပါတယ်။ ဒီလိုထိန်းချုပ်မှုမျိုး လုပ်နိုင်ဖို့ဆိုတာကလည်း မိမိမှာ ငွေကြေး၊ နည်းပညာနဲ့

ကျွမ်းကျင်လုပ်သားတွေ ရှိနေဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဝင်ခက်ထွက်ခက်ပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုမှာ ရပ်တည်ရှင်သန်နိုင်ဖို့အတွက် မဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲချမှတ်ရာမှာ အရင်းအမြစ်ကြွယ်ဝမှုဟာ လိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်ကြောင်း သတိပြုသင့်ပါတယ်။ဒီလိုစစ်မြေပြင်မျိုးမှာ တပ်ဖွဲ့တွေဟာ ရင်ဆိုင်တိုက်ပွဲကို ရှောင်ကြဉ်ရသလို ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာလည်း ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းက ရှောင်ရှားသင့်ပါတယ်။ ဝင်ခက်ထွက်ခက်အခြေအနေ ဖြစ်တဲ့အလျောက် တိုက်ရိုက်စီးနင်းတိုက်ခိုက်မှုတိုင်းဟာ ထင်မှတ်မထားလောက်အောင် ပြင်းထန်တဲ့ခုခံတိုက်ခိုက်မှုတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ နိုင်ပါတယ်။

ဈေးကွက်တိုင်းမှာ ပြိုင်ဘက်တွေက လျစ်လျူရှုထားတဲ့ မိမိအတွက်အခွင့်သာမယ့် နေရာလပ်ကလေးတွေ (Niches) ရှိစမြဲပါ။ အဲဒီနေရာလပ်လေးတွေကို တွေ့အောင်ရှာပြီး မိမိရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို အဦးဆုံးစတင်မိတ်ဆက် ဈေးကွက်တင်ရောင်းချရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်း ကတော့ ပထမဆုံးဝင်ရောက်သူမှာ ဝင်ခက်ထွက်ခက်အခြေအနေကို သိမ်းပိုက်ဖို့ အခွင့်အလမ်းရှိနေပြီး ထူးကဲတဲ့အကျိုးကျေးဇူးကို ခံစားရမှာဖြစ်လို့ပါပဲ။

ဒါဟာ ဆေးဝါးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်အတွက် အလွန်မှန်ကန်ပါတယ်။ ဟိုအရင်က ဘယ်လိုမှ ကုသလို့မရတဲ့ ရောဂါဘယမျိုးကို ပျောက်ကင်းစေတဲ့ဆေးဝါးအသစ် ထုတ်လုပ်နိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ အကျိုးကျေးဇူးကြီးမားစွာ ခံစားရစမြဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ ဓာတ်ခွဲခန်းတစ်ခုခုက သုတေသီအုပ်စုငယ်တစ်ခု (တပ်ဖွဲ့ငယ်တစ်ခု) အပါအဝင် တစ်စုံတစ်ယောက် ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစား လေးမျိုးကို သဘောပေါက်စေမယ့် နည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ ပုံ (၃. ၂) မှာ ဖော်ပြထားတဲ့ 'အဝင်-အထွက် မက်ထရစ်ဇယား' ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်မြေပြင် ဝင်ခြင်းထွက်ခြင်းအပေါ်မူတည်ပြီး စစ်မြေပြင်အမျိုးအစား လေးမျိုးခွဲခြားနိုင်တယ်ဆိုတာ သတိပြုနိုင်ပါတယ်။ဥပမာ 'ဝင်လွယ်ထွက်လွယ်စစ်မြေပြင်" ဟာ ဝင်ရောက်ရာမှာရော ဆုပ်ခွာရာမှာပါ လွယ်ကူလှပါတယ်။ "ထောင်ချောက်စစ်မြေပြင်" ကတော့ ဝင်ရတာ လွယ်ပေမဲ့ ဆုပ်ခွာရတာအလွန်ခက်ခဲပါတယ်။ အခြားတစ်ဖက်မှာတော့ "နယ်စပ်လွန်စစ်မြေပြင်' ဟာ ဝင်ရတာ ခက်ခဲသလောက် ဆုတ်ခွာရတာ လွယ်ကူပါတယ်။ နောက်ဆုံးတစ်ခုဖြစ်တဲ့ 'ဝင်ခက်ထွက်ခက်စစ်မြေပြင်" ကတော့ ဝင်ရောက် ရတာရော ဆုတ်ခွာရတာပါ ခက်ခဲတဲ့စစ်မြေပြင်မျိုး ဖြစ်ပါတယ်။

(၆) သော့ချက် စစ်မြေပြင်

သော့ချက်စစ်မြေပြင် ဆိုတာကတော့ မိမိအတွက်ရော ရန်သူအတွက်ပါ အကျိုးကျေးဇူး ရရှိနိုင်တဲ့ နေရာမျိုးပါ။ ဒီစစ်မြေပြင်ဟာ အရေးပါလှတာကြောင့်

သိမ်းပိုက်ဖို့အလွန်ခက်ခဲပြီး မိမိနဲ့ရန်သူ နှစ်ဘက်စလုံး အပြင်းအထန်ယှဉ်ပြိုင်ရဖွယ် ရှိပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက ဒီစစ်မြေပြင်မျိုးကိုပဲ သူ့ရဲ့ စစ်ဗျူဟာကျမ်း အခန်း (၁၀) မှာ 'ချောက်ကမ်းပါး စစ်မြေပြင်' လို့ ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

"ချောက်ကမ်းပါး စစ်မြေပြင်တွင်၊ နေရောင်ခြည်အရဆုံး နေရာကို ဦးစွာသိမ်းပိုက်ပြီး ရန်သူအလာကို စောင့်ဆိုင်းရမည်။ အကယ်၍ ရန်သူက ဤစစ်မြေပြင်မျိုးကို ဦးစွာသိမ်းပိုက် ထားသူဖြစ်ပါက သူ့နောက်သို့ မလိုက်ပါနှင့်၊ မိမိတပ်ကို ဆုတ်ခွာပြီး ရန်သူအား အဆိုပါနေရာမှ ဝေးရာသို့ ထွက်လာအောင် သွေးဆောင်ဖြားယောင်းပါ။"

သော့ချက်စစ်မြေပြင်ကို သိမ်းပိုက်ထားတဲ့ ရန်သူကို တိုက်ခိုက်ဖို့အတွက် အလားတူ မဟာဗျူဟာမျိုးကို ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြထားပါတယ်။

"သော့ချက်စစ်မြေပြင်ကို သိမ်းပိုက်ထားသည့်ရန်သူအား တိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုပါနှင့်။

သော့ချက်စစ်မြေပြင်တွင် မိမိ၏နောက်တန်း တပ်အင်အားနှင့် ပိုင်ဆိုင်သည့် အရင်းအမြစ်များကို တိုးချဲ့ထားရမည်။"

'ဝင်ခက်ထွက်ခက်စစ်မြေပြင်' နဲ့ ခြားနားစွာပဲ 'သော့ချက်စစ်မြေပြင်' သို့မဟုတ် 'ချောက်ကမ်းပါး စစ်မြေပြင်" ရဲ့ ဝင်လမ်းထွက်လမ်းတွေဟာ ကောက်ကွေ့ ခက်ခဲမှုမရှိဘဲ လုံခြုံမှုနည်းပါးတာကြောင့် တပ်ဖွဲ့ငယ်လေးများဟာ လျှပ်တစ်ပြက် ဝင်ရောက်တိုက်ခိုက်ပြီး ချက်ချင်းဆုတ်ခွာ ထွက်ပြေးနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ သော့ချက်စစ်မြေပြင်ဟာ ရန်သူအတွက်ရော မိမိအတွက်ပါ အခွင့်အလမ်းကောင်း တွေကို ပေးစွမ်းနိုင်တဲ့ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစားပါပဲ။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း မိမိတို့အတွက် အကျိုးအမြတ်ကြီးကြီးမားမား ဖြစ်ထွန်းနိုင်တာကြောင့် ကုမ္ပဏီအများအပြားက ရယူသိမ်းပိုက်လိုတဲ့ သော့ချက် စစ်မြေပြင်တွေ ရှိပါတယ်။ အဲဒီ သော့ချက်စစ်မြေပြင်တွေမှာ ပြည်တွင်းပြည်ပက ဈေးကွက်အသစ်တွေလည်း ပါဝင်ပါတယ်။ ဥပမာ တရုတ်ပြည်ရဲ့ တံခါးဖွင့်ဝါဒ ကျင့်သုံးမှုနဲ့အတူ ပေါ်ပေါက်လာမယ့် စီးပွားရေးအလားအလာကောင်းတွေကို တွက်ဆမိတဲ့ နိုင်ငံတကာကုမ္ပဏီကြီးတွေဟာ တရုတ်ပြည်ဈေးကွက်ကို သော့ချက် စစ်မြေပြင်အဖြစ် ရှုမြင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကုမ္ပဏီအများအပြားဟာ တရုတ်ပြည်ဈေးကွက်ဆီကို အပြေးအလွှား ဝင်ရောက်ခဲ့ကြတာဟာ အံ့သြစရာမဟုတ်ပါဘူး။သို့ပေမဲ့ သော့ချက်စစ်မြေပြင်ဟာ မိမိအပေါ် ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ နှာတစ်ဖျား သာမှုကို ကိုယ်စားပြုကောင်း ပြုနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီလို နှာတစ်ဖျားသာမှုတွေဟာ နည်းပညာ၊ သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးမှု၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု သို့မဟုတ် လုပ်ငန်း ကျွမ်းကျင်မှုတို့ ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒါတွေဟာ ဈေးကွက်ထဲမှာ

အောင်မြင်မှု ရရှိစေဖို့ မိမိတို့ရဲ့လိုအပ်ချက်တွေလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ မိမိရဲ့ပြိုင်ဘက်က မိမိထက် အဆများစွာသာလွန်တဲ့ ထုတ်ကုန်အရေအတွက်ကို ထုတ်လုပ်ခြင်းအားဖြင့် ပမာဏ အကြောင်းပြု စရိတ်သက်သာမှုဆိုတဲ့ အကျိုးထူးကို ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ထဲမှာ ထိရောက်စွာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဖို့ဆိုရင် မိမိမှာလည်း ပြိုင်ဘက်နည်းတူ ထုတ်ကုန်ပမာဏ အကြောင်းပြု စရိတ်သက်သာမှု ရှိဖို့လိုပါတယ်။ ဒီတော့ ဘယ်လိုယှဉ်ပြိုင်ကြမှာလဲ။ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ပညာအရ မိမိထက် အင်အားထူးခြားစွာ သာလွန်နေတဲ့ ရန်သူကို ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ခြင်းက ရှောင်ရှားရပါမယ်။

"သေ့ချက် စစ်မြေပြင်ကို သိမ်းပိုက်ထားသည့် ရန်သူအား တိုက်ခိုက်ခြင်းမပြုပါနှင့်" ဆိုတဲ့ အဆိုအမိန့်အတိုင်းပေါ့။ ဒါ့အပြင် မိမိတပ်များရဲ့ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေး စွမ်းရည်ကို မြှင့်တင် ပေးဖို့ အရေးကြီးကြောင်း သတိပြုမိစေဖို့ ဆွန်ဇူးက

"သေ့ချက်စစ်မြေပြင်တွင် မိမိ၏နောက်တန်း တပ်အင်အားနှင့် ပိုင်ဆိုင်သည့် အရင်းအမြစ်များကို တိုးချဲ့ ထားရမည်" လို့ ဆိုခဲ့ပါတယ်။ တကယ်လို့ စစ်မြေပြင်ဟာ ပြိုင်ဘက်အတွက် သေ့ချက်ဖြစ်နေခဲ့ရင် သူတို့ဟာ ဖြစ်တဲ့နည်းနဲ့ ခုခံကာကွယ်သွားမှာဖြစ်တယ် ဆိုတာ မိမိအနေနဲ့ တင်ကြိုမျှော်လင့်ထားရပါမယ်။ ရန်သူကို တိုက်ရိုက်ယှဉ်ပြိုင် အနိုင်ယူဖို့ ဆိုရင် အတော့်ကိုကြီးမားတဲ့ အားထုတ်မှုပြုဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ရှေ့တန်းစစ်မျက်နှာကို ကူညီထောက်ပံ့ဖို့ နောက်တန်းအင်အားနဲ့ အရင်းအမြစ်တွေ အလုံးအရင်းနဲ့ ရှိနေဖို့လိုအပ်ပါတယ်။သေ့ချက်စစ်မြေပြင်မှာ နေရာယူထားတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို ရှောင်ရှားခဲ့တဲ့ စီးပွားရေးနယ်ပယ်က သာဓကတစ်ခုကိုတင်ပြရရင် ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်နေရာ အတော် များများကို မောင်ပိုင်စီးထားတဲ့ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပသားတို့အပေါ် ဂျပန်တို့ ကျင့်သုံးတဲ့နည်းလမ်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ပထမအချက်က အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပသားတို့ လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားတဲ့ဈေးကွက်မှာ ပေါက်ရောက်အောင်မြင်နေတဲ့ ထုတ်ကုန်မျိုးကို သူတို့ယှဉ်ပြိုင် ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်းမရှိဘူးဆိုတာ ဂျပန်တို့က ကောင်းကောင်းကြီး နားလည် သဘောပေါက်ထားခြင်းပါပဲ။

ဂျပန်တို့ အဦးဆုံးလုပ်ကိုင်ခဲ့တာကတော့ အဆိုပါထုတ်ကုန်အမျိုးအစား ထုတ်လုပ်ရာမှာ နောက်တန်းက ပံ့ပိုးပေးနေတဲ့ ကုန်ထုတ်နည်းပညာ ကျွမ်းကျင်မှုအပိုင်းမှာ တိုးတက်လာအောင် အားထုတ်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အခန်း (၁) မှာ ဖော်ပြခဲ့သလို ဂျပန်တို့ရဲ့ စောစောပိုင်း စက်မှုလက်မှု ဆိုင်ရာ လှုပ်ရှားမှုဟာ (၁) တုပခြင်း (Imitation)၊ (၂) မြှင့်တင်ခြင်း (Improvement)၊ (၃) ပေါချောင်ကောင်းလုပ်ခြင်း (Improvising) တို့အပေါ် ဦးတည်ချက် ထားခဲ့ကြပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သူတို့ထုတ်လုပ်တဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကို

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဈေးကွက်ထဲ မတင်ပို့မီ ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်အောင်လုပ်ဖို့ စိတ်ပိုင်းဖြတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ပြီးတော့ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပ ကုမ္ပဏီတွေက လျစ်လျူရှုထားတဲ့ ထုတ်ကုန်အမျိုးအစားတွေကို ထုတ်လုပ်ပြီး အနောက်တိုင်း ကုန်ထုတ်လုပ်သူတွေ စိတ်မဝင်စားတဲ့ အရှေ့တောင်အာရှလို ဈေးကွက်တွေမှာ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက် ရောင်းချခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ဂျပန်တို့ဟာ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှု အတွေ့အကြုံနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ ရယူခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါဟာ ရှေ့ဟန်းစစ်မြေပြင်ကို မထွက်မီ နောက်တန်းအင်အား ခိုင်မာအောင်ဖြည့်ဆည်းခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့နောက်တန်းအင်အား တောင့်တင်းလာပြီဆိုမှ ဥရောပနဲ့ အမေရိကန် ကုန်ထုတ်လုပ်သူတွေအပေါ် ယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူခဲ့ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၇) ဆုံချက်စစ်မြေပြင်

ဆုံချက်စစ်မြေပြင်ကို ဆွန်ဇူးက သူ့ရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း အခန်း (၇) နဲ့ အခန်း (၁၁) တို့မှာ တူညီတဲ့ တရုတ်အက္ခရာများကို အသုံးပြုပြီး ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရ တိုင်းပြည်တစ်ပြည်ဟာ အခြားတိုင်းပြည်သုံးခုရဲ့ ဝန်းရံမှုအတွင်း တည်ရှိနေရင် အဲဒီတိုင်းပြည်ကို ဆုံချက်စစ်မြေပြင်လို့ ခေါ်ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒီလို အပိတ်ဆို့ခံထားရတဲ့ တိုင်းပြည်ဟာ ဝန်းရံထားတဲ့ တိုင်းပြည်သုံးခု အတွက်တော့ သော့ချက် ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ အဲဒီအဝန်းရံခံတိုင်းပြည်ကို သိမ်းပိုက်နိုင်တဲ့တိုင်းပြည်ဟာ ကျန်တိုင်းပြည်နှစ်ခုအပေါ်မှာပါ ဩဇာညောင်းတဲ့ အခြေအနေ ကိုရောက်ရှိမှာ ဖြစ်လို့ပါပဲ။ ဒီစစ်မြေပြင်ဟာ ရန်သူများအနေနဲ့ နောက်တန်းအင်အား အလျှံပယ်ကြွယ်ဝမှုမရှိဘဲ သိမ်းပိုက်ဖို့ဝန်လေးနေတဲ့ သော့ချက်စစ်မြေပြင်နဲ့ ကွဲပြား ပါတယ်။

ဆုံချက်စစ်မြေပြင်ဟာ (ရန်သူ့အတွက်ရော မိမိအတွက်ပါ အကျိုးရှိတဲ့ သော့ချက်စစ်မြေပြင်လို မဟုတ်ဘဲ) တစ်ဘက်အတွက် အားသာချက်ဖြစ်ခဲ့ရင် အခြားတစ်ဘက်အတွက် အားနည်းချက်ကိုဖြစ်စေတဲ့ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစား ဖြစ်ပါတယ်။ဆုံချက်ဖြစ်နေတဲ့တိုင်းပြည်ဟာ မိမိကိုဂန်းရံထားတဲ့ ရန်သူတိုင်းပြည် တွေရဲ့ စဉ်ဆက်မပြတ် ခြိမ်းခြောက်မှုအန္တရာယ်ကြောင့် ရွေးချယ်စရာလမ်း နည်းပါး လှပါတယ်။ တကယ်လို့ ဝန်းရံထားတဲ့ တိုင်းပြည်သုံးခုထဲက တစ်ခုခုကို တိုက်ခိုက်ဖို့ အားထုတ်ခဲ့ရင် မိမိအဖို့ အဆုံးအရှုံးအထိအခိုက် များပြားနိုင်ပါတယ်။ အဝန်းရံခံ ထားရတဲ့ တိုင်းပြည်အနေနဲ့ အသုံးပြုရမယ့် ဆွန်ဇူးရဲ့ သံတမန်နည်းကျမဟာဗျူဟာ ကတော့ အောက်ပါအတိုင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။“အိမ်နီးနားချင်း တိုင်းပြည်များနှင့် မိတ်ဆွေဖွဲ့ပါ။မဟာမိတ်များနှင့် ခိုင်မာသော ချစ်ကြည်ရင်းနှီးမှုကို တည်ဆောက်ပါ။”ဒီနေရာမှာ သတိပြုရမှာက ‘အိမ်နီးချင်း’ နဲ့ ‘မဟာမိတ်' တို့အကြား ကွဲပြားမှုပါ။ အိမ်နီးချင်းတိုင်းပြည်တွေဆိုတာ ဆုံချက်စစ်မြေပြင်ကို ဝန်းရံထား သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ မဟာမိတ်တိုင်းပြည်ဆိုတာကတော့ အိမ်နီးနားချင်းဖြစ်စရာ

မလိုပါဘူး။ သူတို့ဟာ ဆုံချက်တိုင်းပြည်နဲ့ ရင်းနှီးချစ်ကြည်ပြီး ခိုင်မာတဲ့ဆက်ဆံရေးတည်ဆောက်ထားတဲ့ တိုင်းပြည်များသာ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ရေးအထောက်အပံ့ပေးမှု ပါဝင်နိုင်တဲ့ ဒီလိုဆက်ဆံရေးမျိုးဟာ ဆုံချက်နိုင်ငံကို ရန်လိုတဲ့ လှုပ်ရှားမှု မှန်သမျှကနေ ဟန့်တားကာကွယ်နိုင်စွမ်းလည်း ရှိပါတယ်။

ဒီလို အိမ်နီးချင်းနဲ့ မဟာမိတ်တို့အကြား ကွာခြားပုံကို မျက်မှောက်ခေတ် ကမ္ဘာ့နိုင်ငံရေးဇာတ်ခုံပေါ်က ဖြစ်ရပ်တစ်ခုနဲ့ နမူနာပြနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါကတော့ အစ္စရေးနိုင်ငံရဲ့အခြေအနေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အစ္စရေးဟာ ရန်သူအာရပ်နိုင်ငံတွေ ဝန်းရံခံထားရတဲ့ ဆုံချက် တိုင်းပြည်တစ်ခုပါ။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ဦးဆောင်တဲ့ သူ့ရဲ့မဟာမိတ်နိုင်ငံတွေ ရှိနေလို့သာ အစ္စရေးဟာ အိမ်နီးချင်းတိုင်းပြည်တို့ရဲ့ ရန်လိုတဲ့အပြုအမူတွေကို ကြံ့ကြံ့ခံရင်ဆိုင်နိုင်တာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အစ္စရေးကလည်း သူ့ရဲ့ အင်အားတောင့်တင်းတဲ့ မဟာမိတ်တိုင်းပြည်တွေရဲ့ ကျောထောက်နောက်ခံကို ယူပြီး အိမ်နီးချင်းတိုင်းပြည်တွေကို ပရိယာယ်ကြွယ်ကြွယ်နဲ့ အခါအားလျော်စွာ ဆန့်ကျင် တုံ့ပြန်တိုက်ခိုက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ မျိုးတူထုတ်ကုန်တွေကို လုပ်ငန်းရှင်တစ်စုကသာ လက်ဝါးကြီးအုပ် ချယ်လှယ်ထားတဲ့ ဈေးကွက်မျိုးထဲ ရောက်ရှိနေတဲ့ လုပ်ငန်းရှင်လေးတွေဟာ ဆုံချက် စစ်မြေပြင်ကို ရောက်ရှိနေသူတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ မိမိဟာ ဒီလို လုပ်ငန်းရှင်အငယ်စားတစ်ဦး ဖြစ်ခဲ့မယ်ဆိုရင်တော့ အင်အားကြီးမားတဲ့ ပြိုင်ဘက် တွေကို ရင်ဆိုင်မတိုက်ခိုက်မိဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ အင်အားကြီးပြိုင်ဘက်တွေက ထုတ်ကုန်ပမာဏ များပြားတဲ့အတွက် ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ် သက်သာတဲ့ အကျိုး ကျေးဇူးကို ခံစားနေရသူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းမှာလည်း မိမိထက်သာလွန်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှု စွမ်းပကားတွေ ရှိနေပါတယ်။ တစ်ဆက်တည်းမှာပဲ သူတို့ဟာ လုပ်ငန်းရှင်အငယ်စားလေးတွေကို ဈေးကွက်ထဲက မောင်းထုတ်ပစ်နိုင်တဲ့အထိ အင်အားတောင့်တင်းကြသူများ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့နဲ့ မိတ်ဆွေဖွဲ့ဖို့နဲ့ သူတို့ကို အနှောင့်အယှက်မပေးမိ အောင် ရှောင်ကြဉ်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ ကုန်ထုတ်လုပ်သူ အငယ်စားလေးတွေအဖို့ ဈေးကွက်ထဲမှာ ရှေ့ကဦးဆောင်တာထက် နောက်က လိုက်တာက မိမိလုပ်ငန်းရှင်သန်ရေးအတွက် ပိုပြီးစိတ်ချရပါတယ်။ အထူးသဖြင့် ထုတ်ကုန်အမျိုးအစား တစ်မျိုးထဲကိုသာ ကုမ္ပဏီအသီးသီးက တံဆိပ်အမျိုးမျိုးနဲ့ ထုတ်လုပ်ရောင်းချကြတဲ့ ဈေးကွက်တွေမှာ ဒီအချက်ဟာ မှန်ကန်လှပါတယ်။ ဈေးကွက်ကို အင်အားကြီးလုပ်ငန်းရှင်တစ်စုက လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားပေမဲ့ ထုတ်ကုန် အမျိုးအစား ကွဲပြားခြားနားမှုရှိခဲ့ရင်တော့ လုပ်ငန်းရှင်လေးတွေအဖို့ ရွေးချယ်စရာအခွင့်အလမ်း နည်းနည်းပိုမိုကောင်း ပိုမိုလာနိုင်ပေမဲ့

သတိကြီးစွာထားဖို့တော့ လိုအပ်ပါတယ်။ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ မိမိရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း ဆက်လက် ရှင်သန်နိုင်ဖို့ အတွက်ကတော့ "မဟာမိတ်များနှင့် ခိုင်မာသော ချစ်ကြည်ရင်းနှီးမှုကို တည်ဆောက်ပါ" ဆိုတဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့စကားကို နားထောင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မဟာမိတ် ဆိုတဲ့အထဲမှာ ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းသူတွေ (Suppliers)၊ မိမိဆီကဝယ်ယူသူ ဖောက်သည်တွေ (Customers)၊ ဘဏ်လုပ်ငန်းရှင်တွေ (Bankers)၊ အလုပ်သမား သမဂ္ဂအဖွဲ့တွေ (Labor Unions) နဲ့ အာဏာပိုင် အဖွဲ့အစည်းအသီးသီး (Government. Bodies) တို့ ပါဝင်ကြပါတယ်။ အဲဒီမဟာမိတ်တို့နဲ့ ဆက်ဆံရေး တိုးတက်အောင် လုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် 'ဆုံချက်စစ်မြေပြင်" အခြေအနေမျိုးမှာ ရောက်ရှိနေတဲ့ မိမိရဲ့လုပ်ငန်းကို ဆက်လက်ရှင်သန် ရပ်တည်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

မဟာမိတ်တွေနဲ့ ဆက်ဆံရေးကောင်းမွန်အောင် လုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် မိမိ လုပ်ငန်းကို ပြန်လည်ရှင်ပြန်ထမြောက်လာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့ နမူနာကောင်း တစ်ခုကတော့ ခရိုင်ဆလာကုမ္ပဏီရဲ့ ဖြစ်ရပ်မှန်ဇာတ်လမ်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ခရိုင်ဆလာရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် လီးအိုင်ယာကော့ကာ (Lee Iaccoa) ဟာ အာဏာပိုင်အဖွဲ့အစည်း၊ ဘဏ္ဍာရေးအဖွဲ့အစည်း၊ အလုပ်သမားသမဂ္ဂ၊ ကုန်ကြမ်း ပေးသွင်းသူတွေအပါအဝင် ကုမ္ပဏီနဲ့ဆက်စပ်နေတဲ့အဖွဲ့အစည်းအားလုံးနဲ့ ခိုင်မာတဲ့ မဟာမိတ်ပြုနိုင်ခဲ့တာကြောင့် ပြန်လည်ရှင်ပြန် ထမြောက်နိုင်ခဲ့တာပါ။ ခရိုင်ဆလာရဲ့ မဟာမိတ်တွေဆီက ရရှိခဲ့တဲ့ ခိုင်မာတောင့်တင်းတဲ့ ထောက်ပံ့မှုတွေက ဒေဝါလီ ခံရတော့မယ့်ဆဲဆဲအခြေအနေ သို့မဟုတ် အင်အားကြီးမားတဲ့ ဂျနရယ် မော်တော်(စ်) နဲ့ ဖို့ဒ်ကုမ္ပဏီတို့ရဲ့ အပြုတ်နှံမှုကိုခံရမယ့်ဘေးက တားဆီးပေးနိုင် ခဲ့ပါတယ်။

(၈) ထူးမခြားနား စစ်မြေပြင်

ဆွန်ဇူးက "ထူးမခြားနားစစ်မြေပြင်" ကို 'မတင်မကျစစ်မြေပြင်" (Indecisive ground) လို့လည်း ဖော်ပြထားပါတယ်။ ဆိုလိုတာက ရန်သူရော မိမိအတွက်ပါ ဘာမှထူးခြားတဲ့အကျိုးကျေးဇူး မရနိုင်တဲ့အခြေအနေမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် စတင်လှုပ်ရှားခြင်းအတွက် ဘာဆိုဘာမှအကျိုးမထူးတဲ့ အခြေအနေ မျိုးပါ။ ဒီလိုစစ်ရေး အခြေအနေမျိုးအတွက် ဆွန်ဇူးရဲ့ အကြံပြုချက်ကတော့ ဘယ်လို စစ်ရေး မြှူဆွယ်မှုမျိုးကိုမဆို ကြံ့ကြံ့ခံပြီး လှုပ်ရှားမှုမပြုဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိတပ်ကို ဆုတ်ခွာဟန် ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ရန်သူရဲ့ နောက်တန်းလုံခြုံရေး အားပျော့သွားချိန် (ဥပမာ - တပ်နှစ်ခြမ်းကွဲသွားချိန်) ကျမှ အခွင့်အရေးယူပြီး တိုက်ခိုက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလိုစစ်မြေပြင်မျိုးကို သိမ်းပိုက်ဖို့ မိမိဘက်က အကျအဆုံးများစွာ ရင်းနှီးဖို့

မထိုက်တန်ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ ဒီစစ်မြေပြင်မျိုးကို တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်နိုင်လို့လည်း သော့ချက်စစ်မြေပြင်လို ထူးခြားတဲ့အကျိုးရလဒ် မရနိုင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်မယ်ဆိုရင်လည်း မိမိဘက်က အကျအဆုံး နည်းနိုင်သမျှနည်းအောင် ဂရုပြုသင့်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဒီလိုစစ်မြေပြင်မျိုးကို လက်လွှတ်ခံလိုက်တာကမှ ပိုလို့ကောင်းပါသေးတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာတော့ ခြားနားတဲ့အဆင့်အသီးသီးမှာ ဒီစစ်မြေပြင်မျိုးနဲ့ သဏ္ဍာန်တူတဲ့ အခြေအနေတွေ ရှိပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့်....

(၁) တံခါးဖွင့်စီးပွားရေးစနစ် စတင်ကျင့်သုံးလိုက်စဉ်အခါက နိုင်ငံခြားကုမ္ပဏီအတော်များများဟာ တရုတ်ပြည်ရဲ့မူဝါဒနဲ့ပတ်သက်လို့ ဇဝေဇဝါဖြစ်နေကြပြီး စီးပွားရေးသွားလုပ်ဖို့ နှောင့်နှေးနေခဲ့ကြပါတယ်။ တရုတ်ပြည်မကြီးထဲကို အဦးဆုံးဝင်ရောက် စီးပွားရေးရှာခြင်းအားဖြင့် ထူးထူးခြားခြား အကျိုးအမြတ်ဖြစ်ထွန်းမယ့်ပုံလည်းမပေါ်ခဲ့လေတော့ ကုမ္ပဏီအတော်များများဟာ ကနဦးဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်သူတွေဆီက အတွေ့အကြုံ ရယူဖို့ကိုပဲ စိတ်ဝင်စားပြီး လက်ပိုက်ကြည့်နေခဲ့ကြပါတယ်။

(၂) သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးနယ်ပယ်မှာလည်း ကုမ္ပဏီတစ်ချို့ဟာ ကိုယ်က စတင်ဦးမဆောင်ဘဲ သူတစ်ပါးရဲ့လုပ်ရပ်က ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ရလဒ်ကို စောင့်ကြည့်ပြီးမှ နောက်ကလိုက်လုပ်တတ်တာမျိုးတွေ ရှိပါတယ်။ ဂျပန်ရဲ့ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးမှု စောစောပိုင်းကာလတွေတုန်းကလည်း အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပကုမ္ပဏီတွေက အဆင့်မြင့် သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွေကို ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်နေချိန်မှာ ဂျပန်တို့ဟာ ကုန်ထုတ်နည်းပညာပိုင်းကိုသာ အာရုံစိုက်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီအချိန်တုန်းက ဂျပန်တို့အနေနဲ့ အဆင့်မြင့် သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွေ လုပ်ဖို့ ကျွမ်းကျင်မှု မရှိတဲ့အပြင် အဲဒီလို အဦးဆုံးလုပ်ကိုင်ခြင်းအားဖြင့်လည်း ထူးခြားတဲ့ အကျိုးရလဒ်ထွက်ပေါ်လာစရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး။ ဂျပန်တို့ကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ မဟာဗျူဟာကတော့ ကနဦးသုတေနပြုခဲ့သူတွေဆီက ထွက်ပေါ်လာတဲ့ တီထွင်မှုရလဒ်တွေကို အဆင်သင့်ရယူအသုံးချရေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။အထက်ကဖော်ပြခဲ့တဲ့ ဥပမာတွေဟာ စစ်ရေးနည်းတူ စီးပွားရေးလောကမှာ တည်ရှိနေတဲ့ ထူးမခြားနားအခြေအနေများပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချိန်မှာ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဘာအကျိုးကျေးဇူးမှ ထူးမလာနိုင်ဘူးဆိုတာ သိမြင်တဲ့အတွက် အဆိုပါ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၊ ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဈေးကွက်မျိုးမှာ တမင်တကာ ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်မှု မပြုကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် မိမိတို့ကိုယ်စား သူတစ်ပါးကို စွန့်စားစေပြီးမှ ထွက်ပေါ်လာတဲ့ရလဒ်နဲ့ အတွေ့ အကြုံတွေအပေါ်မှာ အမြတ်ထုတ်ဖို့ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ် ချက်လည်း ရှိကောင်းရှိနိုင်ပါတယ်။ ပုံ (၃- ၃) မှာ ယခုရှင်းပြခဲ့တဲ့ စစ်မြေပြင် အမျိုးအစား သုံးမျိုးကို အကျဉ်းချုပ်ဖော်ပြထားပါတယ်။ သတိပြုရမှာက ကွဲပြားခြားနားမှုတွေကို အကျိုးအမြတ်ရရှိမှု အခြေအနေအပေါ်

မှုတည်ဖော်ပြထားခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၉) အစိုးမရ စစ်မြေပြင်

အစိုးမရ စစ်မြေပြင်ကို ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း အခန်း (၈) နဲ့ (၁၁) တို့မှာ ဖော်ပြထားပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရ တောင်တန်းတွေ၊ အန္တရာယ်ရှိတဲ့ လမ်းခရီးတွေ၊ ရွှံ့ညွှန်ထူထပ်တဲ့စိမ့်မြေတွေ သို့မဟုတ် အခြားကြမ်းတမ်းတဲ့ ပထဝီ အနေအထားတွေကို ကျော်ဖြတ်ချီတက်ရတဲ့ အခြေအနေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုစစ်မြေပြင်အမျိုးအစားဟာ စိုးရိမ်ဖွယ်စစ်မြေပြင်နဲ့ ကွဲပြားခြားနား ပါတယ်။ တပ်မတော်ဟာ ရန်သူ့အန္တရာယ်ထက် သဘာဝပထဝီအနေအထားရဲ့ ကြမ်းတမ်းခက်ထရော်မှုဒဏ်ကို ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အစိုးမရ စစ်မြေပြင်ဟာ စစ်အောင်နိုင်ရေးရည်ရွယ်ချက်နဲ့ တမင်ဝင်ရောက်လေ့ရှိတဲ့ ဝင်ခက် ထွက်ခက်စစ်မြေပြင်နဲ့လည်း မတူပါဘူး။ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ စစ်ပွဲရဲ့ ဘယ်နေရာ မှာမဆို ဝင်ခက်ထွက်ခက်စစ်မြေပြင်နဲ့ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ နိုင်ပါတယ်။ အစိုးမရ

စစ်မြေပြင်ကတော့ တိုက်ပွဲရှိရာကို တပ်ဖွဲ့တွေချီတက်တဲ့အခါ ရင်ဆိုင်ရဖွယ်ရှိတဲ့ အခြေအနေမျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းအားဖြင့် ဒါဟာ အချိန်ကာလနဲ့ နေရာဒေသ အလျောက် မမျှော်လင့်ဘဲရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ ရတတ်တဲ့ ရေမြေအနေအထားပါပဲ။ သို့ပေမဲ့ ရေမြေအနေအထား ကြမ်းတမ်းရှုတ်ထွေးမှုကြောင့် တပ်ဖွဲ့တွေဟာ ရန်သူရဲ့ ခြုံခိုတိုက်ခိုက်ခြင်းနဲ့လည်း ကြုံတွေ့ကောင်းကြုံတွေ့ နိုင်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးကတော့ တကယ်လို့ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ အစိုးမရစစ်မြေပြင်ထဲ ရောက်ရှိနေခဲ့ရင် အောက်ပါအတိုင်း လိုက်နာကျင့်သုံးဖို့ ညွှန်ပြခဲ့ပါတယ်။

"လှစ်ကနဲ လှုပ်ရှားပါ။စခန်းချ မနားပါနဲ့။လမ်းများကို တက်သုတ်ရိုက်ဖြတ်သန်းပါ။"

ဒီအခြေအနေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း နယ်ပယ်မှာတော့ ထုတ်ကုန် သက်တမ်းသံသရာ (Product Life Circle) ရဲ့ ရင့်ကျက်မှုအဆင့် (Matured Stage) နဲ့ အလွန်တူပါတယ်။ အဲဒီအဆင့်မှာ ဈေးကွက်ဟာ ပြိုင်ဘက် ထုတ်ကုန်မျိုးစုံနဲ့ ပြည့်နှက်နေပြီး စားသုံးသူအသစ်တွေ တိုးပွားမလာတော့တာကြောင့် ဖွံ့ဖြိုးမှုနှုန်းလည်း ကျဆင်းနေပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် စားသုံးသူတွေဟာ လက်ရှိ ထုတ်ကုန်ထက် သစ်လွင်ကောင်းမွန်တဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကို တောင်းဆိုနေကြပါပြီ။ ဒါ့ကြောင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်သူဟာ "လှစ်ကနဲလှုပ်ရှားပါ" ဆိုတဲ့ ဆွန်းရဲ့ အဆို အမိန့်အတိုင်း ရင့်ကျက်နေတဲ့ဈေးကွက်ထဲမှာ ကာလရှည်ကြာရပ်တန့်မနေမိဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ နောက်ပြီး "စခန်းချမနားပါနဲ့" "လမ်းများကို တက်သုတ်ရိုက် ဖြတ်သန်းပါ" ဆိုတဲ့အတိုင်း မိမိလုပ်ကိုင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားဟာ ရင့်ကျက် ရာကနေ ပုပ်သိုးပျက်စီးခြင်းအထိ ရောက်မသွားစေဖို့ သစ်လွင်ပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့

အခွင့်အလမ်းတွေကို တက်ကြွစွာရှာဖွေနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုကိစ္စတွေကို ဈေးကွက်မွမ်းမံမှု (ဥပမာ - ဈေးကွက်သစ်၊ သုံးစွဲသူအသစ် သို့မဟုတ် ထုတ်ကုန် အသုံးပြုပုံ နည်းလမ်းအသစ်များရှာဖွေခြင်း) နဲ့ ထုတ်ကုန်မွမ်းမံမှု (ဥပမာ - အသွင် အပြင်သစ် သို့မဟုတ် ဒီဇိုင်းသစ်ပေါင်းစပ်ခြင်းနဲ့ စတိုင်ပြောင်းလဲမြှင့်တင်ခြင်း) တို့ကို ပြုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဈေးကွက် ဖော်ဆောင် သူဟာ နောင်တစ်ချိန်မှာ အိုမင်းရင့်ရော်သွားမယ့် ထုတ်ကုန်တို့ရဲ့နေရာမှာ သစ်လွင် ထူးခြားတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေနဲ့အစားထိုးနိုင်ဖို့ တီထွင်ကြံဆမှုတွေကို စဉ်ဆက်မပြတ် လုပ်နေရမှာဖြစ်ပါတယ်။

(၁၀) လူသူမဲ့စစ်မြေပြင်

စစ်ပွဲမှာ ဒီလိုစစ်မြေပြင်မျိုးကို သိမ်းပိုက်ရခြင်းရဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်း တစ်ခုကတော့ စစ်အောင်နိုင်ရေးဆိုတဲ့ အန္တိမရည်မှန်းချက်အတွက် အထောက်အကူ ပြုဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် တပ်မတော်တွေဟာ နယ်မြေပိုင်ဆိုင်လိုမှု အတွက်သာ မက မဟာဗျူဟာမြောက်မှုကိုပါ အကြောင်းပြုပြီး စစ်မြေပြင်တွေကို သိမ်းပိုက်ကြရ ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ ဒီလိုစစ်မြေပြင်မျိုးဟာ စစ်ပွဲအတွက်အသုံးချပြီးပြီဆိုတာနဲ့ သူ့ရဲ့ အရေးပါမှုဟာလည်း လျော့ကျသွားစမြဲဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက လူသူမဲ့စစ်မြေပြင်ကို နောက်ထပ်အကျိုးအမြတ် ထွက်စရာမရှိတဲ့စစ်မြေပြင်အဖြစ် ရှင်းပြခဲ့သလို ဒီစစ်မြေပြင်မျိုးရဲ့ အစွမ်းသတ္တိတို့ကိုလည်း အသိအမှတ်ပြုခဲ့ပါတယ်။ တပ်မတော် တစ်ခုဟာ ဒီလို လူသူမဲ့စစ်မြေပြင်မျိုးမှာ ဖင့်နွှေးလေးကန် မနေရပါဘူး။ ကိုယ့်အတွက် အကျိုးရှိအောင်အသုံးပြုပြီးရင် စွန့်ပစ်ခဲ့ရမယ့်စစ်မြေပြင်မျိုး ဖြစ်ပါတယ်။

"လူသူမဲ့စစ်မြေပြင်မှာ မရပ်နားပါနှင့်။"

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အလားတူ လူသူမဲ့ စစ်မြေပြင်မျိုးကို တွေ့ရှိနိုင် ပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ နည်းပညာအဆင့် မြင့်မားလာတဲ့အတွက် သစ်လွင်ပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ထုတ်ကုန်တွေ ပေါ်ထွက်လာခြင်း၊ စားသုံးသူတို့ရဲ့ ကြိုက်နှစ်သက်မှု ပြောင်းလဲသွားခြင်း၊ ပြည်တွင်းနဲ့ ပြည်ပယှဉ်ပြိုင်မှုတိုးတက်လာခြင်းတွေကြောင့် ရောင်းအား လျော့လာတဲ့ ကျဆင်းဈေးကွက်တွေ (Declining Markets) ပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။ အဲဒီ အခြေအနေတွေဟာ အလွန်အကျွံ ထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ဈေးနှုန်းအပြိုင်အဆိုင် လျှော့ချမှုတို့ကို ဖြစ်ပေါ်စေတာကြောင့် ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုများစွာကို ကြုံတွေ့ ရမှာဖြစ်ပါတယ်။က လူသူမဲ့စစ်မြေပြင် အခြေအနေဟာ ဘော်စတွန် အကြံပေးအဖွဲ့ (Boston Cousulting Group) က တီထွင်ထားတဲ့ BCG Portfolio Matrix ဇယားကွက် အလိုအရဆိုရင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ Dog အခြေအနေကို ရောက်ရှိနေခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက

မိမိဝင်ရောက်လုပ်ကိုင်နေတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းအမျိုးအစားရဲ့ ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှုန်းဟာ နိမ့်ကျနေသလို မိမိပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကလည်း အလွန်နည်းပါးပြီး ရရှိတဲ့အမြတ်အစွန်းဟာ ကြာလေလေ ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ်ကို မကာမိလေလေဖြစ်လာတဲ့ အခြေအနေမျိုးပဲဖြစ်ပါတယ်။ ခြုံပြောရရင် ဒီလိုစီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးကို ဆက်လုပ်ခြင်းအားဖြင့် ပေးရန်တာဝန်များ (Liabilities) သာ တိုးပွားလာပြီး နောက်ဆုံးမှာ ကုမ္ပဏီ ဒေဝါလီခံရတဲ့ အဆင့်ကို ရောက်သွားနိုင်ပါတယ်။

ဒါ့ကြောင့် ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ အဲဒီလုပ်ငန်းကို အရှုံးခံပြီး ဆက်လက်ဆုပ်ကိုင်ထားမယ့်အစား ရတဲ့ဈေးနဲ့ရောင်းချပြီး တခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ပြောင်းလဲလုပ်ကိုင်သွားသင့်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာသဘောနဲ့ ပြောရရင်တော့ "လူသူမဲ့စစ်မြေပြင်' ကို စွန့်ခွာလိုက်ဖို့ပါပဲ။ကုမ္ပဏီ အတော်များများကတော့ ဒီလို လူသူမဲ့စစ်မြေပြင်ကို ရုတ်တရက် စွန့်ခွာဖို့ ဝန်လေးနေတတ်ကြပါတယ်။ "ဝယ်လိုအားနည်းပါးလှတဲ့ ထုတ်ကုန်'၊ "ကျဆင်းနေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစား' တို့ကို အမြန်ဆုံးကျော်ခိုင်းနိုင်လေ မိမိအတွက်အကျိုးရှိလေ ဆိုတဲ့အချက်ကို သတိပြုသင့်ပါတယ်။ တချို့ က "စီးပွားရေး စနစ် တိုးတက်လာခဲ့ရင် လက်ရှိ စီးပွားရေး လုပ်ငန်း ပြန်လည်ဦးမော့လာလိမ့်မယ်' လို့ယူဆပြီး လူသူမဲ့ကိန်းဆိုက်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ဆက်လက်လုပ်ကိုင်မြဲ လုပ်ကိုင်နေတတ်ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့အယူအဆက ဘယ်လောက်ပဲခိုင်မာနေစေ ဦးတော့၊ တခြားနေရာမှာ စွမ်းဆောင်ရည်ရှိရှိအသုံးချနိုင်မယ့် အဖိုးတန်အရင်း အမြစ်တွေကို လူသူမဲ့စစ်မြေပြင်မှာ ဆက်လက်မြှုပ်နှံနေတာဟာ ကုမ္ပဏီအဖို့ နစ်နာ လှပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် မိမိကုမ္ပဏီအပေါ်ထိခိုက်ဆုံးရှုံးမှုတွေ မဖြစ်ပေါ်မီ အဲဒီ လုပ်ငန်းတွေကို ရပ်ဆိုင်းပစ်လိုက်ဖို့ ဆွန်ဇူးကအကြံပြုခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ မိမိတို့အတွက် ရေရှည်အကျိုးစီးပွားမဖြစ်ထွန်းနိုင်ဘူးဆိုတာ သိလျှင်သိချင်း ဆွန်ဇူးရဲ့အဆိုအမိန့် အတိုင်း 'လူသူမဲ့စစ်မြေပြင်' ကို စွန့်ခွာခဲ့တဲ့ သာဓကတွေရှိခဲ့ ပါတယ်။ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကြီးအပြီးမှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ချည်ထည်လုပ်ငန်းနဲ့ အဆင့်နိမ့် နည်းပညာသုံးကုန်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်တပ်ဆင်မှု လုပ်ငန်းတွေလို လူ့လုပ်အားကိုသာ အဓိကအားထားတဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်ခဲ့ကြဘူးပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ တခြားဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေက သူတို့ထက်ပိုပြီး လုပ်အားခဈေးချိုချိုနဲ့ ထုတ်လုပ် နိုင်တယ် ဆိုတာ သိလိုက်တာနဲ့တစ်ပြိုင်နက် ဂျပန်တို့ဟာ အဲဒီလိုလုပ်ငန်းတွေကို ရည်ရွယ်ချက်ရှိရှိ စွန့်လွှတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ အဆင့်မြင့် နည်းပညာသုံးပြီး ထုတ်လုပ်ရတဲ့လုပ်ငန်း အမျိုးအစားတွေဆီကို

ရွှေ့ပြောင်း ခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ လူသူမဲ့စစ်မြေပြင်မှာ ကာလရှည်ကြာ ဖင့်နွှဲ့မနေခဲ့ ကြပါဘူး။ဦးဦး မျက်မှောက်ကာလမှာတော့ ဂျပန်ဟာ သူ့ရဲ့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုကို တားဆီး နှောင့်ယှက်မယ့် ကာလရှည်ကြာ လုပ်အားပြတ်လပ်မှုပြဿနာကို စိမ်ခေါ်မှု အသစ်တစ်ရပ်အနေနဲ့ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနေရပါတယ်။ ဖက်စပ်ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းမျိုးစုံကတစ်ဆင့် နိုင်ငံရပ်ခြားကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းခွင်တွေ ထူထောင်ခြင်းနဲ့ နိုင်ငံခြား သား အစုစပ်ဝင်တွေနဲ့ချိတ်ဆက်ခြင်းတို့ကို တက်ကြွစွာလုပ်ကိုင်နေကြချိန်မှာ "ဂျပန်ပြည်မှာ ဂျပန်တွေမရှိတော့ဘူး" ဆိုတဲ့ စကားက ဂျပန်ကုမ္ပဏီအတော် များများကို အမိနိုင်ငံတွင်းမှာ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားလာစေဖို့ တမင်ပြန်လည် ဖွဲ့စည်းပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြဖို့ တိုက်တွန်းလှုံ့ဆော်ခဲ့ပါတယ်။

ရလဒ်ကတော့ ဂျပန် ကုမ္ပဏီတွေဟာ ပြည်တွင်းလုပ်အား ပြတ်လပ်မှုပြဿနာကိုဖြေရှင်းဖို့ ပြန်လည် ဖွဲ့စည်းမှုတွေ လုပ်လိုက်တာနဲ့တစ်ပြိုင်နက် အင်အားတောင့်တင်း ခိုင်မာသည်ထက် ခိုင်မာလာခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုဖြစ်လာရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းကတော့ ဂျပန်တို့အနေနဲ့ လူသူမဲ့စစ်မြေပြင်တွေကို သိနားလည်နိုင်စွမ်းရှိခဲ့ပြီး အဲဒီနေရာကနေ ပြောင်းရွှေ့ဖို့ အားထုတ်ကြိုးပမ်းခဲ့လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁၁) အဝေးရောက်စစ်မြေပြင်

ရန်သူ့အခြေစိုက်စခန်းနဲ့ရော မိမိအခြေစိုက်စခန်းနဲ့ပါ အလှမ်းဝေးရာ ဒေသမှာရှိတဲ့ စစ်မြေပြင်မျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ မဆိုစလောက် အကျိုးအမြတ်သာရနိုင်တဲ့ တိုက်ရိုက်ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းကို နှစ်ဘက်စလုံးက ရှောင်ရှားသင့်တယ်လို့ ဆွန်ဇူးက ညွှန်ပြခဲ့ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကရဲ့ အဝေးရောက်စစ်မြေပြင်ကတော့ နိုင်ငံတစ်ခုထဲက လုပ်ငန်းအမျိုးအစားတူ ကုမ္ပဏီတွေ သွားရောက်ယှဉ်ပြိုင်လေ့ရှိတဲ့ ပင်လယ်ရပ်ခြား ဈေးကွက်များပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အဝေးရောက်စစ်မြေပြင်ကို ရောက်ရှိနေတဲ့ လုပ်ငန်းတူကုမ္ပဏီနှစ်ခုအကြား ဖြစ်ပွားတဲ့ ဘယ်လိုယှဉ်ပြိုင်မှုမျိုးမဆို နှစ်ဘက်စလုံးအတွက် အနှုတ်လက္ခဏာရလဒ်ကိုသာ ဖြစ်ထွန်းစေမှာမို့ ဆွန်ဇူး ညွှန်ပြတဲ့အတိုင်း 'ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းမှ ရှောင်ကြဉ်ခြင်း' ဆိုတဲ့ မဟာ ဗျူဟာကို ကျင့်သုံးသင့်ပါတယ်။

ပြည်ပဈေးကွက်တွေမှာ ဂျပန်တို့ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခဲ့စဉ်က အဖြစ် အပျက်တွေဟာ အဝေးရောက်စစ်မြေပြင်မှာ တိုက်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းက ရှောင်ကြဉ်ခြင်း အတွက် သာဓကကောင်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြည်ပဈေးကွက်ကို ဂမူးရှူးထိုး ဝင်ရောက်တတ်တဲ့ အနောက်တိုင်းက ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ မတူခြားနားစွာဘဲ ဂျပန်တို့ရဲ့ 'ပြည်ပဈေးကွက်ဝင် မဟာဗျူဟာ" ဟာ ထိန်းချုပ်မှု၊

စည်းကမ်းသေဝပ်မှု၊ အစီအစဉ် ကျမှုနဲ့ ဇယားကျကျ လုပ်ဆောင်တတ်မှုတွေနဲ့ ပြည့်စုံတာကို တွေ့ ရှိရပါတယ်။ နိုင်ငံရပ်ခြား ဈေးကွက်တိုင်းကို ဂျပန်ကုမ္ပဏီ တစ်ခုစီကသာ အဦးဆုံးဝင်ရောက်ပြီး စနစ်တကျ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးမဟာဗျူဟာ ခင်းကျင်းနိုင်ဖို့ အခိုင်အမာ ခြေကုပ်စခန်းတစ်ခုကို တည်ဆောက်လေ့ရှိပါတယ်။ အဦးဆုံးဝင်ရောက် ခြေကုပ် ယူလိုက်တဲ့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီက အောင်မြင်မှုရသွားပြီဆိုတော့မှ သူနဲ့လုပ်ငန်းအမျိုး အစားတူ တခြားဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက အဲဒီနိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်ကို တန်းစီပြီး ဝင်ရောက်လာကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေ အကြားမှာ ဘယ်နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်ကို ဘယ်ကုမ္ပဏီက အဦးဆုံးဝင်ရောက်မယ်ဆိုတဲ့ သဘောတူသတ်မှတ်ချက်တွေ ထားရှိခဲ့ဟန်တူပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အဝေးရောက် စစ်မြေပြင်တစ်ခုထဲကို ဂျပန်ကုမ္ပဏီနှစ်ခုက တစ်ပြိုက်နက်ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင် ကြတာမျိုး မရှိခဲ့ပါဘူး။ ဥပမာ စက်တပ်ယာဉ်လုပ်ငန်းမှာ အာဆီယံဈေးကွက်ကို လက်ဦးမှုယူဝင်ရောက်ဖို့ ဒတ်ဆန်း (ယခုအခေါ် နစ်ဆန်း) ကုမ္ပဏီကို အသုံးချခဲ့ ပါတယ်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာတော့ တိုယိုတာကုမ္ပဏီက အဦးဆုံး ဝင်ရောက်သူပါ။ မော်တော်ဆိုင်ကယ်မှာ ယာမဟာက အာဆီယံဈေးကွက်ကို အဦးဆုံးထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ချိန်မှာ ဟွန်ဒါကို အမေရိကန်ဈေးကွက်ထဲ ဝင်ရောက်ဖို့ အသုံးချခဲ့ကြပါတယ်။ ဟွန်ဒါက အမေရိကန်ဈေးကွက်မှာ အောင်မြင်မှုရပြီဆို တော့မှ ယာမဟာနဲ့ ကာဝါဆာကီအစရှိတဲ့ တခြားဂျပန်ပြည်ဖြစ် အမှတ်တံဆိပ်တွေ တန်းစီဝင်ရောက်ခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုပုံစံနဲ့ ဝင်ရောက်မှုမျိုးကို အာဆီယံ ဈေးကွက်မှာလည်း တွေ့ ရှိရပါတယ်။ တကယ်တော့ ဂျပန်တို့ဟာ 'ထိပ်တိုက် ရင်ဆိုင်မှုမှ ရှောင်ရှားခြင်း' ဆိုတဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်ဝင်မဟာဗျူဟာကို စက်တပ်ယာဉ်လုပ်ငန်း တစ်ခုထဲအတွက်သာ မဟုတ်ဘဲ ထုတ်ကုန်အမျိုးအစား အတော်များများမှာပါ အသုံးချခဲ့ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁၂) စိုးရိမ်ဖွယ် စစ်မြေပြင်

စိုးရိမ်ဖွယ် စစ်မြေပြင်ဆိုတာ ရန်သူ့နယ်မြေထဲကို နက်ရှိုင်းစွာထိုးဖောက် ဝင်ရောက်ခဲ့မိရာက မိမိနောက်မှာ ရန်သူ့အခိုင်အမာတပ်စခန်းတွေ ကျန်ရစ်ခဲ့တဲ့ အခြေအနေမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ တပ်မတော်ဟာ ရန်သူတွေ အဆင်သင့်မဖြစ်မီ ဆက်လက်ချီတက်တိုက်ခိုက်သွားသင့်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ တိုက်ခိုက်မှုအရေးနိမ့်ခဲ့ရင်တော့ မိမိအခြေစိုက်စခန်းကိုအပြန်မှာ အကျအဆုံး များနိုင်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ အပြန်လမ်းဟာ ရန်သူ့အခိုင်အမာတပ်စခန်း တွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေလို့ပါပဲ။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ တပ်မတော်တစ်ခု ရှင်သန်ရေး အတွက် သေချာတဲ့နည်းလမ်းတွေကတော့ အောက်ပါအတိုင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

"ရန်သူ့ အရင်းအမြစ်များကို တိုက်ခိုက်လုယူသိမ်းပိုက်ပါ။ မိမိတပ်မတော်အတွက် ရိက္ခာစီးဆင်းမှု အဆက်မပြတ်စေဖို့ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေး လမ်းကြောင်းများကို ကာကွယ် စောင့်ရှောက်ပါ။"

ရှေ့ပိုင်းမှာ တင်ပြခဲ့သလိုပါပဲ။ စိုးရိမ်ဖွယ်စစ်မြေပြင်ဟာ အစိုးမရ စစ်မြေပြင် (Treacherous ground) နဲ့ ခြားနားနိုင်ပါတယ်။ စိုးရိမ်ဖွယ်စစ်မြေပြင်မှာ မိမိတပ်မတော်ဟာ ရန်သူ့ပိုင်နက်နယ်မြေထဲကို နက်ရှိုင်းစွာဝင်ရောက်သွားတာ ဖြစ်ပေမဲ့ 'အစိုးမရစစ်မြေပြင်' မှာတော့ မိမိတပ်များက ရန်သူ့နယ်မြေထဲ မရောက်ဘဲ နဲ့လည်း ကြုံတွေ့ ကောင်းကြုံတွေ့နိုင်တဲ့ အခြေအနေမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ အစိုးမရ စစ်မြေပြင်မှာရင်ဆိုင်ရတဲ့ အခက်အခဲနဲ့အတားအဆီးတွေဟာ သဘာဝပတ်ဝန်း ကျင်ကိုအကြောင်းပြုပြီး ဖြစ်ပေါ် လာတာပါ။ စိုးရိမ်ဖွယ်စစ်မြေပြင်မှာတော့ အတား အဆီးတွေဟာ လူလုပ်အတားအဆီးတွေ (အခိုင်အမာတည်ဆောက်ထားတဲ့ တပ်မြို့များ) ဖြစ်ပါတယ်။ စိုးရိမ်ဖွယ်စစ်မြေပြင်က လူလုပ်အတားအဆီးတွေဟာ သဘာဝအလျောက်ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ ကောင်းကျိုးဆိုးပြစ်များတည်ရှိရာ 'ဝင်ခက် ထွက်ခက်စစ်မြေပြင်' နဲ့လည်း ခြားနားပါတယ်။

ဒါ့အပြင် ဝင်ခက်ထွက်ခက် စစ်မြေပြင်တစ်ခုကို ဝင်ရောက်ဖို့ခက်ခဲပါတယ်။ စိုးရိမ်ဖွယ်စစ်မြေပြင်ကတော့ သူ့ 'ခွင်' ထဲကို ဖျားယောင်းခေါ်ယူလိုတဲ့ ရန်သူ့ ပရိယာယ်ကြောင့် မိမိတပ်များဟာ အလွယ်တကူ ဝင်ရောက်သွားမိလျက်သား ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။စီးပွားရေး လောကမှာတော့ ယေဘုယျအားဖြင့် နိုင်ငံရပ်ခြားမှာ တိုက်ရိုက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြတဲ့အခါမျိုးမှာ စိုးရိမ်ဖွယ် စစ်မြေပြင်ထဲကို ရောက်ရှိသွားနိုင်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ အဲဒီကုမ္ပဏီတွေဟာ ရန်သူ့နယ်နိမိတ်ထဲကို နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်း ထိုးဖောက် ဝင်ရောက်သွားရုံသာမက ဈေးကွက်တစ်ခုထဲမှာပဲ ဒေသခံကုမ္ပဏီတွေ နဲ့ရော တခြားပြည်ပကုမ္ပဏီတွေနဲ့ပါ ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရလို့ပါပဲ။ နယ်ပယ်စိမ်းထဲ ရောက်ရှိသွားတဲ့အလျောက် မိမိမျှော်လင့်မထားတဲ့ အန္တရာယ်ကြီးကြီးမားမားတွေ နဲ့လည်း ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့နိုင်ပါသေးတယ်။ ဒါ့အပြင် နိုင်ငံရပ်ခြားမှာ အကြီးစား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတစ်ခု လုပ်မိပြီဆိုရင် အလွယ်တကူနောက်ပြန်ဆုတ်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင် တော့ပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် ကုမ္ပဏီအများစုဟာ နိုင်ငံရပ်ခြားမှာ တိုက်ရိုက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု လုပ်ဖို့ တုန့်ဆိုင်းတတ်ကြသလို တကယ်လို့လုပ်ပြီဆိုရင်လည်း သတိကြီးစွာထားလေ့ရှိပါတယ်။

ဥပမာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ပင်လယ်ရပ်ခြားမှာ သူတို့ရဲ့စက်ရုံ အလုပ်ရုံ တွေသွားရောက်အခြေချဖို့ နှစ်အတန်ကြာအောင် ဝန်လေးနေခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ နိုင်ငံအတွင်းမှာ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်တွေ မြင့်မားလာပြီး ယန်းငွေတန်ဖိုး တစ်ဟုန် ထိုးတက်သွားတဲ့အခါကျမှသာ နိုင်ငံခြားမှာ သွားရောက်လုပ်ကိုင်ဖို့ ခြေလှမ်းပြင်ခဲ့ကြ

တာပါ။ ဒါတောင်မှ ဂျပန်အမျိုးသားလုပ်ငန်းရှင်တွေနဲ့ သူတို့အခြေချရာ နိုင်ငံက ဒေသခံပြိုင်ဘက်တွေအကြား မကြာခဏဆိုသလို မကျေလည်မှုတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။ စိုးရိမ်ဖွယ်စစ်မြေပြင်မှာ ရှင်သန်ဖို့အတွက် ဆွန်ဇူးပေးတဲ့အကြံကတော့ ရန်သူ့အရင်းအမြစ်တွေကို တိုက်ခိုက်လုယူသိမ်းပိုက်ဖို့နဲ့ မိမိတပ်မတော်ရဲ့ ရိက္ခာထောက်ပံ့ရေး လမ်းကြောင်းတွေကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီမဟာဗျူဟာရဲ့ အဓိကသဘောတရားကို အောက်ဖော်ပြပါ ကောက်နုတ်ချက်တွေနဲ့ အနှစ်ချုပ်ဖော်ပြတာက အကောင်းဆုံးဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။

"ဉာဏ်ပညာရှိသော စစ်သေနာပတိသည် သူ၏တပ်ဖွဲ့များအား ရန်သူပိုင် ပစ္စည်းအပေါ်မှီခို၍ ရှင်သန်ကြီးထွားအောင် အလေးထား ဆောင်ရွက်တတ်သည်။ ရန်သူ့နယ်မြေ အတွင်းမှ ရိက္ခာပစ္စည်း လှည်းတစ်စီးတိုက်ကို ရယူနိုင်ခြင်းသည် မိမိပိုင် နယ်မြေမှ လှည်းအစီးနှစ်ဆယ်ကို သယ်ယူအသုံးပြုရခြင်းနှင့် ညီမျှသည်။ ရန်သူ့ထံမှရရှိသည့် နွားစာမြက်ခြောက် တစ်အိတ် သည် မိမိပိုင်အိတ်နှစ်ဆယ်နှင့် ညီမျှသည်။"

"စစ်ဆင်ရေးတစ်ခုက နိုင်ငံတစ်ခုအား ဆင်းရဲမွဲတေသွားစေခြင်း၏ အကြောင်းရင်းမှာ အလှမ်းကွာဝေးလှသည့် သယ်ယူပို့ဆောင်မှု ကြောင့်ဖြစ်သည်။ ရှည်လျားသော အဝေးတစ်နေရာသို့ ထောက်ပံ့ ရေးပစ္စည်းများ သယ်ယူပို့ဆောင်ပေးရခြင်းက ပြည်သူလူထုအား ဆင်းရဲမွဲတေစေလိမ့်မည်။"

အလားတူပါပဲ။ နိုင်ငံရပ်ခြား ဈေးကွက်အတွင်း လုပ်ငန်းလည်ပတ်နေရတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အဲဒီနိုင်ငံထဲက ဒေသခံအရင်းအမြစ်တွေအပေါ် မှီခိုနိုင်သမျှ မှီခိုနိုင်အောင် အလေးထားစဉ်းစားသင့်ပါတယ်။ အဲဒီအရင်းအမြစ်တွေထဲမှာ လုပ်အား၊ အရင်းအနှီး၊ နည်းပညာ၊ စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ ကုန်ကြမ်း အစရှိတဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်တွေ ပါဝင်ပါတယ်။

တကယ်လို့ အဲဒီအရင်း အမြစ်တွေကို ရောက်ရှိရာဒေသတွင်းကနေ ရယူနိုင်ခဲ့မယ်ဆိုရင် မိခင်နိုင်ငံက သယ်ယူအသုံးပြုရတာထက် ကုန်ကျစရိတ်အဆများစွာ သက်သာစေမှာ ဖြစ်ပါ တယ်။ ဒါ့အပြင် အထူးသဖြင့် ရှားပါးလာနေတဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို ဒေသတွင်းက ထုတ်ယူသုံးစွဲခြင်းအားဖြင့် မိခင်နိုင်ငံအတွက် ချွေတာခြိုးခြံရာလည်း ရောက်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဒီလို လုပ်ဆောင်ချက်မျိုးဟာ ဒေသခံအာဏာပိုင်တွေကြားမှာ မိမိကုမ္ပဏီကို နံမည်ကောင်းရရှိလာစေတဲ့အပြင် ဒေသတွင်းစီးပွားရေးစနစ်ရဲ့ တခြား ကဏ္ဍတွေ တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးလာစေဖို့ အတွက်လည်း အထောက်အကူပြုနိုင်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်စားဖို့ကောင်းတာက ပြည်ပက လာရောက်ရင်းနှီး မြှုပ်နှံသူတွေထဲမှာ ဂျပန်တို့ဟာ ဒေသခံအရင်းအမြစ်တွေကို အသုံးအချဆုံး လုပ်ငန်းရှင်တွေ ဖြစ်နေတာပါပဲ။

သို့ပေမဲ့ သူတို့ရဲ့ ခလေ့ထုံးစံအရ ထိပ်တန်း စီမံခန့်ခွဲသူအဆင့်ကို ဒေသခံတွေထဲက ခန့်အပ်လေ့မရှိတာကတော့ ချွင်းချက်ပဲလို့ ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ အများအားဖြင့် ပင်လယ်ရပ်ခြား ဂျပန်ကုမ္ပဏီများရဲ့ ထိပ်တန်း အဆင့်ရာထူးအားလုံးကို ဂျပန်လူမျိုးတွေကသာ တာဝန်ယူထားကြပါတယ်။ နှစ်ကာလအတော်ကြာလာတဲ့အခါ ဒီလုပ်ရပ်ဟာ ဒေသခံဝန်ထမ်းတွေအတွက် စိတ်လက်မချမ်းမသာ ဒေါသထွက်စရာ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ယနေ့အခါမှာတော့ ဂျပန်တွေဟာ ဒီအလေ့အထကိုပြောင်းလဲဖို့ ခြေလှမ်းစနေကြပါပြီ။ ဒေသခံအရင်းအမြစ်တွေကို အသုံးချမှုအပြင် ပင်လယ်ရပ်ခြားဈေးကွက်တစ်ခုအတွင်း တခြားအရေးပါတဲ့ကိစ္စကတော့ ဖြန့်ချိရေးလမ်းကြောင်းနဲ့ ထောက်ပံ့ရေးအရင်းအမြစ်တွေကို အလေးထားထူထောင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရဆိုရင်တော့ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးလမ်းကြောင်းတွေကို ကာကွယ် စောင့်ရှောက်ခြင်းပါပဲ။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ပင်လယ်ရပ်ခြားစက်ရုံအလုပ်ရုံတွေ အတွက် လိုအပ်တဲ့အရင်းအမြစ်မှန်သမျှကို စဉ်ဆက်မပြတ်ထောက်ပံ့နေရမှာဖြစ်ပြီး အဲဒီလိုထောက်ပံ့ရေးပစ္စည်းတွေရတ်ချည်းပြတ်လပ်သွားတာမျိုး မဖြစ်စေဖို့ ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းသူတို့နဲ့ဆက်ဆံရေးတိုးတက်အောင် အားထုတ် လုပ်ဆောင် သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ လိုအပ်ခဲ့ရင် ကုန်ကြမ်းရရှိနိုင်မယ့် တခြားအရင်း အမြစ်တွေကိုပါသိမ်းပိုက်ထားရမှာပါ။ ဒါတင် မကသေးပါဘူး။ ပင်လယ်ရပ်ခြား ကုန်ထုတ်လုပ်မှုရဲ့ရည်ရွယ်ချက်က ကုန်ထုတ်စွမ်းအား၊ ထုတ်ကုန်အရည်အသွေးနဲ့ဈေးကွက်ဝေစုအစရှိတဲ့ ဘက်ပေါင်းစုံကို မြှင့်တင်သွားဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကံမကောင်းချင်တော့ ဒီရည်ရွယ်ချက်ဟာ မြင့်မားလှတဲ့ စွန့်စားမှုစရိတ်ကို ကျခံပြီးအကျိုးအနယ် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိမှသာ ပြီးမြောက်အောင်မြင်နိုင်မယ့် အနေအထားမှာ ရှိနေပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် မိမိကုမ္ပဏီကနေ ဈေးကွက်မျိုးစုံဆီကိုဝင်နိုင်ထွက်နိုင်တဲ့လမ်းကြောင်းတွေ အခိုင်အမာ တည်ဆောက်ထားရမှာဖြစ်သလိုပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ တိုက်ခိုက်ဖျက်ဆီးမှုရန်က ကာကွယ်ထားဖို့ အလွန်အရေးကြီးလှပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့အတွက် ကုမ္ပဏီရဲ့ဝန်းကျင်မှာ ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲနေတဲ့ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေး၊ နိုင်ငံရေး စတဲ့အခြေအနေ အရပ်ရပ်၊ စားသုံးသူတို့ရဲ့ကြိုက်နှစ်သက်မှုအပြောင်းအလဲနဲ့ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတို့ရဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာလှုပ်ရှားမှုတွေကို စဉ်ဆက်မပြတ်စောင့်ကြည့်လေ့လာ အကဲဖြတ်တဲ့စနစ်တစ်ခုကိုလည်း ထူထောင်ထားဖို့လိုပါတယ်။ ပြီးတော့ မိမိကုမ္ပဏီဆီ ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းသူတွေနဲ့ရော အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ လှုပ်ရှားနေသူတွေနဲ့ပါခိုင်မာတဲ့ဆက်ဆံရေး တည်ဆောက်ထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

(၁၃) သေကွင်းသေကွက် စစ်မြေပြင်

ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်း အခန်း(၈) နဲ့ အခန်း (၁၁)တို့မှာ ဖော်ပြ

ထားတဲ့ နောက်ဆုံးပိတ် စစ်ပွဲအခြေအနေ အမျိုးအစားကတော့ သေကွင်းသေကွက် စစ်မြေပြင်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုစစ်မြေပြင်မျိုးမှာ တပ်မတော်ဟာ "သေရင်မြေကြီး ရှင်ရင်ရွှေထီး" ဆိုတဲ့ သဘောမျိုးထားပြီး သတ္တိရှိရှိတိုက်ခိုက်နိုင်မှသာ ဆက်လက် ရှင်သန်ဖို့ အခွင့်အလမ်းရရှိနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုစစ်မြေပြင်မျိုးမှာ အသက် ရှင်သန်ဖို့ တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းက ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းမှတစ်ပါး အခြား မရှိတော့ပါဘူး။ ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရ၊ သေကွင်းသေကွက်စစ်မြေပြင်မှာ ကျင့်သုံးရမယ့် မဟာဗျူဟာက အောက်ပါအတိုင်းဖြစ်ပါတယ်။

"တိုက်ခိုက်ပါ။ တိုက်ခိုက်ခြင်းမှတစ်ပါး အခြားအသက်ရှင်သန်ဖွယ် အခွင့်အလမ်း မရှိကြောင်း သက်သေပြ လိုက်ပါ။"

သေကွင်းသေကွက် စစ်မြေပြင်မှာ 'သေတူရှင်ဘက်' စိတ်ဓာတ်ရှိဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အလိုအရဆိုရင် အဝိုင်းခံရချိန်မှာ ခုခံတိုက်ခိုက် ခြင်းနဲ့ တခြားရွေးစရာလမ်း မမြင်တော့တဲ့အခါ အသေခံတိုက်ခိုက်ခြင်းဟာ စစ်သည် တော်တို့ရဲ့ သဘာဝပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် စစ်သေနာပတိဟာ အသက်ရှင် သန်ဖို့ရာ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းမှတစ်ပါး အခြားရွေးစရာလမ်းမရှိကြောင်း မိမိစစ်သည်တွေကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ အသိပေးဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအခါမျိုးကျမှ စစ်သည်တို့ရဲ့ ရဲစွမ်းသတ္တိဟာလည်း မြင့်မားလာတတ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ လွတ်လမ်း မြင်နေသေးသရွေ့ တိုက်ပွဲကရှောင်ရှားလိုစိတ်တွေ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်ပြီး စစ်သွေးစစ်မာန်တွေ အကြီးအကျယ်လျော့ကျနိုင်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ သေကွင်းသေကွက် စစ်မြေပြင်ကို ရင်ဆိုင်ရဖွယ်ရှိပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ နိုင်ငံတကာမှာ ကျော်ကြား လှတဲ့ သာဓကနှစ်ခုကို တင်ပြလိုပါတယ်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ ခရိုင်ဆလာ ကော်ပိုရေးရှင်းဟာ ၁၉၇၈ နဲ့ ၁၉၈၂ ခုနှစ်အကြားမှာ ဒေဝါလီခံရလုဆဲဆဲ အခြေ အနေကို ရောက်ရှိခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ ဒေါ်လာ ၃. ၅ ဘီလျံကျော် အရှုံးပေါ်ပြီး အဲဒီကာလအထိ အမေရိကန်သမိုင်းမှာ ဘဏ္ဍာငွေဆုံးရှုံးမှုအကြီးမားဆုံး ကုမ္ပဏီ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ကွန်ဂရက်က ၁၉၇၉ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလမှာ ခရိုင်ဆလာ ကော်ပို ရေးရှင်း ချေးငွေအာမခံ အက်ဥပဒေကို ထုတ်ပြန်ပေးတဲ့ကြားကပဲ ကုမ္ပဏီဟာ ပြိုလု ပြိုခင်အခြေအနေကို ရောက်ရှိခဲ့ပါတယ်။ စာသံပေသံပါပါပြောရရင် သေကွင်း သေကွက်စစ်မြေပြင်ထဲ ရောက်သွားတာပါပဲ။ အခိုင် (၄၀)လီးအိုင်ယာကော့ကာရဲ့ စီမံအုပ်ချုပ်မှုအောက်ကို ရောက်တဲ့အခါမှာတော့ ခရိုင်ဆလာကုမ္ပဏီရဲ့ ကံကြမ္မာဟာ တစ်ကွေ့ချိုးပြောင်းလဲခဲ့တယ်လို့ ဆိုရပါ လိမ့်မယ်။

သူက 'ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်း' သည်သာ မိမိတို့ကုမ္ပဏီ ဆက်လက် ရှင်သန်နိုင်ဖို့ တစ်ခုတည်းသော လမ်းကြောင်းဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်း အားလုံး နားလည်သဘောပေါက်အောင် ရှင်းပြခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ထစ်ခနဲဆို

ရန်လိုတတ်တဲ့ 'ညီညွတ်သော မော်တော်ယာဉ်လုပ်သားများ သမဂ္ဂအဖွဲ့' နဲ့ နားလည်မှုရအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပြီး လုပ်သားတွေရဲ့ လုပ်ခလစာကို လျှော့ချခဲ့ပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေဖြစ်တဲ့ ဂျင်နရယ်မော်တော်နဲ့ ဖို့ဒ်ကုမ္ပဏီတို့က လုပ်သားတွေရဲ့ လုပ်ခလစာနဲ့ နှိုင်းယှဉ်ရင် သူ့လုပ်သားတွေဟာ တစ်နာရီ နှစ်ဒေါ်လာနှုန်း လုပ်ခလျှော့ယူခဲ့ကြရပါတယ်။ ဒီလိုလျှော့ယူလိုက်တဲ့အတွက် ခရိုင်ဆလာကော်ပိုရေးရှင်းဟာ တစ်နှစ်ကို ကုန်ကျစရိတ်ဒေါ်လာငွေ တစ်သန်း ကျဆင်းသွားခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့အားထုတ်မှုက လုပ်သားတွေက စီမံခန့်ခွဲသူတို့ အပေါ် ထားရှိတဲ့ သဘောထားနဲ့ သစ္စာစောင့်သိမှုကို အကြီးအကျယ်ပြောင်းလဲသွားစေခဲ့ ပါတယ်။ ဒီကိစ္စဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ အလွန်သွေးစည်းလှတဲ့ စက်မှု လက်မှုလုပ်ငန်းလောကမှာ ကြုံတောင့်ကြုံခဲဖြစ်ရပ်တစ်ခုအဖြစ် ရာဇဝင်တွင်ခဲ့ ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ကိုယ်ပိုင် လက်သုံးစကားကတော့ "ခရိုင်ဆလာမှာ ကျွန်တော်တို့အဖို့ တစ်ခုတည်းသော ရည်မှန်း ချက်ပဲ ရှိတယ်။ အဲဒါကတော့ အကောင်းဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ဖို့ပဲ။ တခြားရွေးစရာ ဘာများရှိသေးလို့တုန်း"

လိုရင်းချုပ်လိုက်တော့ သူ့ရဲ့လုပ်သားတွေကို စိတ်ဓာတ်နှိုးဆွပြီး အကောင်းဆုံး လုပ်ဆောင်ချက်တွေ ထွက်ပေါ်လာစေခဲ့တဲ့ လီးအိုင်ယာ ကော့ကာရဲ့ စွမ်းရည်က ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ ခရိုင်ဆလာရဲ့ အခွန်မဆောင်မီဝင်ငွေကို ဒေါ်လာသန်း (၂,၄၀၀) အထိ ရရှိလာစေခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ လွန်ခဲ့တဲ့ (၅၈) နှစ်လုံးလုံး ကုမ္ပဏီက ရရှိခဲ့တဲ့ဝင်ငွေ စုစုပေါင်းထက်တောင် ကျော်လွန်နေပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲ လီးအိုင်ယာ ကော့ကာဟာ ဒေဝါလီခံရလုဆဲဆဲ ခရိုင်ဆလာကော်ပိုရေးရှင်းကြီးကို ထူးခြား ဆန်းကြယ်စွာ ရှင်ပြန်ထမြောက်လာစေခဲ့ပါတယ်။မော်တော်ယာဉ် လုပ်ငန်းစုအတွင်း နောက်ထပ်ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ အပြောင်းအလဲတစ်ခုကတော့ ဗြိတိန်နိုင်ငံကဂျာဂွားကားတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီဖြစ်ရပ်ကလည်း ပြုတ်လုဆဲဆဲအခြေအနေကနေ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ အမြတ်ထွက်ပြီး အောင်မြင်မှုရရှိလာတဲ့ ဇာတ်လမ်းတစ်ပုဒ်ပါ။ ဂျာဂွား ကားကုမ္ပဏီ ဟာ ဘယ်လိုများလုပ်ခဲ့တယ် ထင်ပါသလဲ။ အနှစ်ချုပ်ပြောရရင် "ခြောက်လအတွင်း အရင်းကျေမှတ်ကို ရောက်ရင်ရောက် မရောက်ရင် အလုပ်ရပ်စဲမယ်" ဆိုတဲ့ 'လိုတို-ရှင်း ရာဇသံ' ကို အလုပ်သမားတွေဆီ ပေးပို့လိုက်တာပါပဲ။ ဒီလို ဖြောင်ကျကျ သတင်းစကားကို လုပ်သားတိုင်းဆီ အရောက်ပို့လိုက်ပါတယ်။ ပြီးတော့ လုပ်သားတွေ အဖို့ ခါးသီးလှတဲ့ လုပ်ငန်းခွင် စည်းကမ်းနဲ့ လမ်းညွှန်ချက်တွေ ချမှတ်ပေးခဲ့ပါတယ်။ သေလုမျောပါး အခြေဆိုက်ခဲ့တဲ့ ဗြိတိသျှကားကုမ္ပဏီကြီးဟာ ခြောက်နှစ်အတွင်းမှာ မာမာချာချာကြီး နလန်ထလာနိုင်ခဲ့တယ်။ တစ်နှစ်ကို ဒေါ်လာ (၆၂) သန်း အရှုံးပေါ် ခဲ့ရာက ဒေါ်လာ (၂၀၇) သန်း စတင်မြတ်စွန်းခဲ့ပါတယ်။

ဂျာဂွားရဲ့ တစ်ဆစ်ချိုးပြောင်းလဲမှုဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာကို ရှင်သန်ရေး

လုပ်ငန်းစဉ်သုံးဆင့်နဲ့ ရှင်းပြနိုင်ပါတယ်။ ပထမအဆင့်က 'ရှင်သန်ရေး စီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်း' ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ အကျပ်အတည်းနဲ့ရင်ဆိုင်နေရပြီ ဖြစ်ကြောင်းနဲ့ သူတို့အနေနဲ့ ခြောက်လအတွင်း အရင်းကျေမှတ်ရောက်အောင် လုပ်နိုင်ရင်လုပ် မလုပ်နိုင်ရင် အလုပ်ကရပ်စဲခံရမယ့်အကြောင်း အလုပ်သမားတွေကို ပွင့်ပွင့် လင်းလင်း ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။ လုပ်ငန်းကုန်ကျစရိတ် လျှော့ချခြင်း၊ စွမ်းဆောင်ရည်နဲ့ ထုတ်ကုန်အရည်အသွေး တိုးမြှင့်ခြင်းတို့ကို လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ လုပ်သားအင်အားကို ၄၀ ရာခိုင်နှုန်း လျှော့ချခဲ့ရပါတယ်။ စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားတဲ့ အလုပ်ခွင် နည်းလမ်းများ မိတ်ဆက်သင်ကြားပေးခြင်းလို လုပ်ငန်းခွင် ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲတွေ လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းသူတွေ၊ မိမိ ကုန်ချောကို ဝယ်ယူပြီး တစ်ဆင့်ပြန်ရောင်းသူ ကုန်သည်တွေနဲ့ ဖြန့်ချိရေးသမားတွေကိုလည်း လက်ရှိအခြေအနေကနေ တိုးတက်အောင်လုပ်ဖို့နဲ့ မလုပ်နိုင်ရင် သူတို့နဲ့ ချုပ်ဆို ထားတဲ့ ကန်ထရိုက်တွေကို ဖျက်သိမ်းပစ်မှာဖြစ်ကြောင်း အသိပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ သူတို့ရရှိထားတဲ့ ကန်ထရိုက်တွေ မဆုံးရှုံးချင်ရင် ကုမ္ပဏီကတောင်းဆိုတဲ့အတိုင်း တိုးတက်မှုရအောင် လုပ်ရုံကလွဲလို့ တခြားရွေးစရာလမ်း မရှိဘူးဆိုတာကို ထောက်ပြ လိုက်တာပါပဲ။ ဒုတိယအဆင့်မှာတော့ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်း အားလုံးဟာ တူညီတဲ့ ရည်မှန်း ချက်တွေ ပြီးမြောက်အောင်မြင်ရေးအတွက် စိတ်တူကိုယ်တူလှုပ်ရှားကြရပါတယ်။ ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျချိန်မှာ ရှင်သန်နိုင်ကြဖို့ တစ်စိတ်တစ်ဝမ်းတည်း ရဲဘော်ရဲဘက် စိတ်ဓာတ်ရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအဆင့်မှာ ငါးနှစ်စီမံကိန်းကို ရှင်းလင်းပြတ်သားတဲ့ ပန်းတိုင်တွေနဲ့ ရေးဆွဲခဲ့ပါတယ်။ လုပ်သားတွေကို လေ့ကျင့်သင်တန်းပေးပြီး လုပ်ခ လစာကိုလည်း သူတို့ရဲ့ကုန်ထုတ်စွမ်းအားနဲ့ ဆက်စပ်ပေးထားပါတယ်။

ကုမ္ပဏီ ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ သူတို့ရဲ့ မိသားစုဝင်တွေအတွက် ပါတီပွဲ၊ အားကစား ပြိုင်ပွဲ၊ မီးပုံပွဲ၊ စင်တင်ပြဇာတ်နဲ့ ကားမိုဒယ်အသစ် မိတ်ဆက်ပွဲတွေကိုလည်း ကျင်းပပေးခဲ့ပါတယ်။ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ လုပ်သားများအနေနဲ့ မိမိတို့ကုမ္ပဏီအတွက် တာဝန်ထမ်းရွက် ရခြင်းအပေါ်မှာ- ဂုဏ်ယူကျေနပ်တဲ့စိတ်ဓာတ်တွေ ဖြစ်ပေါ်လာစေဖို့ပါပဲ။ အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရင် ဒီအဆင့်ဟာ ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျနေချိန်မှာ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်း ထုအကြား သေအတူရှင်မကွာ ရဲဘော်ရဲဘက်စိတ်တွေ တိုးပွားလာစေဖို့ ဖန်တီး ပေးခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။တတိယအဆင့်ကို ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ စတင်ခဲ့ပြီး 'ပုဂ္ဂလိကပိုင်ဆိုင်ခွင့် ပြုရေးနဲ့ လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ရေး" ကို ပစ်မှတ်ထားခဲ့ပါတယ်။ ဒီအချိန်ကစပြီး ကုမ္ပဏီဟာ အတိတ်ကာလက အရောင်းနဲ့ ကုန်ထုတ်မှတ်တမ်းတွေအားလုံးကို ပြည်ဖုံးကား ချလိုက်ပါတယ်။ ကုန်ထုတ်စွမ်းအား သုံးဆတက်လာခဲ့ပြီး ကုန်အထွက်တိုးမြှင့်ရေး စီမံကိန်းတွေ ချမှတ်ခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကို အများပိုင်အဖြစ်ပြောင်းလဲဖွဲ့စည်း လိုက်ချိန်မှာလည်း ဝန်ထမ်းတွေကို ပထမဦးစားပေးအနေနဲ့ အစုရှယ်ယာဝယ်ယူခွင့် ပြုခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့်

ကနဦးအဆင့်နှစ်ခုမှာ လုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့ ဖွံ့ဖြိုးမှုနဲ့ ယဉ်ကျေးမှုခလေ့စရိုက် (development and culture) တို့ကို တတိယအဆင့်မှာ ဆက်လက်ဖြစ်ထွန်းစေခဲ့တာဟာ ထူးခြားမှုတစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ခရိုင်ဆလာနဲ့ ဂျာဂွားတို့ လက်ခံကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ မဟာဗျူဟာတွေဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ခပ်ဆင်ဆင်ဖြစ်သလို 'သေကွင်းသေကွက် စစ်မြေပြင်' အခြေအနေမျိုးမှာ "အသက်ရှင်သန်ဖို့ တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းဟာ တိုက်ပွဲဝင်ဖို့ပဲဖြစ်တယ်'ဆိုတဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့ အကြံပြုချက်နဲ့လည်း တူညီမှုရှိတာကို တွေ့ရပါတယ်။ အထက်က တင်ပြခဲ့တဲ့ စစ်မြေပြင် (၁၃) မျိုးဟာ စီးပွားရေးလောကမှာရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ ရမယ့် အခြေအနေအားလုံးကိုတော့ ကိုယ်စားမပြုနိုင်ပါဘူး။ (ဥပမာ - ဈေးကွက်ကို တစ်ဦးတည်း လက်ဝါးကြီးအုပ်ထားတဲ့အခြေအနေမျိုးကို ရှင်းပြ မထားပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ စစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းရဲ့ပန်းတိုင်ဟာ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ ထိန်းချုပ်မှုရရှိရေး ဖြစ်သလို၊ စီးပွားရေးလုပ်ခြင်းရဲ့ အန္တိမရည်မှန်းချက်ဟာလည်း ဈေးကွက် တစ်ခုလုံး ကို လက်ဝါးကြီးအုပ် အပိုင်စီးနိုင်ဖို့ဖြစ်တယ်ဆိုတာကိုတော့ သတိပြုသင့်ပါတယ်) သို့ပေမဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အလေ့အထတွေနဲ့ စပ်ဆိုင်တဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အခြေအနေတွေကိုတော့ အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ခြုံငုံမိတယ်ဆိုတာကို တွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။

အခန်း (၄) မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲချမှတ်ခြင်း

Formulation of strategies

အောင်နိုင်သူဟာ စစ်မြေပြင်ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာတွေကိုနားလည်သဘောပေါက်ပြီး ဘယ်လို မဟာဗျူဟာမျိုးကို အသုံးချသင့်ကြောင်း သိရှိသူပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သူ့ရဲ့တပ်တွေကို ကောင်းစွာစီမံခန့်ခွဲနိုင်ပြီး စစ်ကစားနိုင်သူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲချမှတ်ရာမှာ (၁) စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်း၊ (၂) တပ်အင်အားစုစည်းမှု၊ (၃) တိုက်ခိုက်ရေးနဲ့ (၄) တိုက်ရိုက်နှင့် သွယ်ဝိုက်အင်အားစုများဆိုတဲ့ အခြေခံမှုလေးရပ်က ဩဇာသက်ရောက်နေပုံကို အခန်း (၃) မှာ တင်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒါ့အပြင် ပထမဆုံးအခြေခံမှုဖြစ်တဲ့ စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်းကို ရှင်းလင်းတင်ပြရာမှာ သူနဲ့ဆက်စပ်နေတဲ့ ‘ထူးခြားသောအကျိုးကျေးဇူး ပေးစွမ်းနိုင်သည့် ဒေသများ’၊ “ရန်သူလျစ်လျူရှုထားမိသော ဒေသများ” နဲ့ ‘စစ်မြေပြင်၏ဝိသေသ လက္ခဏာများ' ဆိုတဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက် သုံးရပ်ကိုပါ ထည့်သွင်းဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ ယခု အခန်း (၄) မှာတော့ ကျန်အခြေခံမှုသုံးရပ်ကို အဓိကဦးတည်ပြီး ရှင်းလင်းတင်ပြသွားပါမယ်။ မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲချမှတ်ရာမှာ အဓိကကျတဲ့ အချက်တွေကို ပုံ (၄. ၁) မှာ အနှစ်ချုပ်တင်ပြထားပါတယ်။

၄. ၁။ တပ်အင်အားစုစည်းမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမူ

စစ်တိုက်ရာမှာ ရန်သူအားနည်းနေတဲ့ အဓိကပျော့ကွက်နေရာကို မိမိရဲ့ ရနိုင်သမျှ အင်အားတွေစုစည်းပြီး ထိရောက်စွာတိုက်ခိုက်ခြင်းအားဖြင့် အောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒီအခြေခံမူရဲ့ အဓိကဆိုလိုရင်းက တပ်အင်အားပမာဏကြီး မားခြင်း၊ သေးငယ်ခြင်းထက် မိမိရဲ့ ရှိသမျှအင်အားကို စုစည်းတိုက်ခိုက်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း ကသာလျှင် တပ်မတော်တစ်ခုရဲ့ အင်အားအစစ်အမှန်ဖြစ်တယ် ဆိုတာပါပဲ။

ဆွန်ဇူးရဲ့ တပ်အင်အားစုစည်းမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမူအရ စစ်ပွဲတစ်ပွဲရဲ့ အနိုင်အရှုံးရလဒ်ကိုပြဋ္ဌာန်းပေးတာက'ပကတိအင်အား" မဟုတ်ဘဲ တိုက်ပွဲရဲ့ အခြေ အနေအချိန်အခါအလျောက် ရန်သူကိုအောင်ပွဲဆင်နိုင်တဲ့ 'နှိုင်းရအင်အား' သာလျှင် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအခြေခံမူကို ဆွန်ဇူးရဲ့ အောက်ဖော်ပြပါအဆိုအမိန့်က ထောက်ခံ ထားတာကို တွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။

> "မိမိတိုက်ခိုက်ရန် ရည်ရွယ်သည့် နေရာဒေသကို ရန်သူမသိ စေရ။ ဤသို့ မသိခြင်းအားဖြင့် ရန်သူသည် နေရာအနှံ့ ဖြန့်ကျက်လျက် ခံစစ်ပြင်ထားရမည်။ နေရာများများတွင် ခံစစ်ပြင်ဆင်ရလေ၊ ရန်သူ၏အင်အား ပြန့်ကျဲသွားလေဖြစ်ပြီး ခံစစ်နေရာတိုင်း၌ အင်အားပျော့ကျသွားမည် ဖြစ်သည်။""အကယ်၍ ရန်သူသည် ရှေ့တန်းအတွက် ပြင်ဆင်နေရပါက၊ သူ၏နောက်တန်းတွင် အားနည်းသွားလိမ့်မည်။ အကယ်၍ သူ၏နောက်တန်းကို ကာကွယ်ရလျှင် သူ၏ရှေ့တန်း၌ လစ်ဟာ သွားလိမ့်မည်။ အကယ်၍ သူ၏ဘယ်ဘက်ကို အားစိုက် နေရလျှင် ညာဘက်က အားနည်းသွားလိမ့်မည်။ အကယ်၍ ညာဘက်ကို အားစိုက်နေရလျှင် ဘယ်ဘက်က အားနည်းသွား လိမ့်မည်။ အကယ်၍ နေရာအနှံ့အတွက်ပြင်ဆင်ရန် အားထုတ်နေရပါက နေရာအနှံ့တွင် အားနည်းသွားလိမ့်မည်။"

အထက်ဖော်ပြပါ အဆိုအမိန့်တွေက စစ်သည်အရေအတွက် အင်အား ကြီးမားတဲ့ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ တိုက်ပွဲအတွက်ရွေးချယ်ထားတဲ့ စစ်မြေပြင်မှာ မိမိရဲ့ ရှိရှိသမျှအင်အား (ပကတိအင်အား) ကို အသုံးပြုစရာမလိုဘဲ ရန်သူကို အနိုင် ရအောင်လုပ်ဆောင်ဖို့ အကြံပြုတင်ပြထားပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် တပ်မတော်တစ်ခု ဟာ အရည်အတွက်အားဖြင့် အင်အားနည်းပါးနေစေဦးတော့၊ သူ့ရဲ့ ရှိရှိသမျှ အင်အား ကိုစုစည်းပြီး ရန်သူ့ဟာကွက်၊ ပျော့ကွက်ကို ထိရောက်စွာထိုးနှက်တိုက်ခိုက်ခဲ့ရင် အောင်ပွဲရနိုင်ကြောင်း ထင်ရှားပါတယ်။ တပ်အင်အားစုစည်းမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမူကို အသုံးပြုပြီး စစ်မြေပြင်မှာ 'နှိုင်းရအားသာမှု' ရရှိအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်တယ် ဆိုတာကို အောက်ပါအဆိုအမိန့်ကလည်း ထောက်ခံနေပါတယ်။

"တပ်မတော်တစ်ခု၏ စွမ်းပကားသည် တပ်ဖွဲ့အင်အားခံ့ကြီးမားမှုအပေါ် မူတည်မနေချေ။ အရေအတွက်သက်သက် အပေါ်အားပြုပြီး ချီတက်တိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုပါနှင့်။ တပ်မတော်တစ်ခုသည် ရန်သူကိုတိုက်ခိုက် အနိုင်ယူရန် အတွက် မိမိ၏တပ်အင်အားများကို စုစည်းပြီး ရန်သူတပ်ဖွဲ့ တို့၏ လှုပ်ရှားမှုများကို မှန်ကန်စွာ တင်ကြိုတွက်ဆထားရမည်။"

စစ်မြေပြင်ကို လိမ္မာပါးနပ်စွာ ရွေးချယ်တတ်ခြင်း၊ မိမိရဲ့စစ်ရေးစီမံချက်ကို တိကျစွာ လျှို့ဝှက်ထားနိုင်ခြင်းတို့အပြင် လှည့်စားတတ်ခြင်းဆိုတဲ့အင်္ဂါရပ်နဲ့ပါ ပြည့်စုံတဲ့ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ ရန်သူနဲ့ယှဉ်ပြိုင်ရာမှာ "နှိုင်းရအားသာမှု" ရရှိစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၄. ၁. ၁။ နှိုင်းရအားသာမှု ရရှိရေးအတွက် စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်း

ဒီအမြင်နဲ့ပတ်သက်လို့ ပြီးခဲ့တဲ့အခန်းမှာ အကျယ်တဝင့် ရှင်းပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ယခု အဓိကထားတင်ပြမယ့်အချက်က "စစ်မြေပြင်' ဆိုတာ 'ပထဝီအနေအထား' လို ပုံသေမဟုတ်တဲ့အတွက် သူ့ကိုရွေးချယ်ရာမှာ လှေနံဓါးထစ်မကျင့်သုံးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်မြေပြင်ကို 'ကိန်းရှင်" တစ်ခုအဖြစ်မှတ်ယူပြီး မိမိလိုသလို စစ်ကစားခြင်းနဲ့ စီမံခန့်ခွဲခြင်းတို့ကို ပြုလုပ်သင့်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာတော့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ပထဝီအနေအထားရဲ့ ပုံသေသတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းမှုကို ခံရနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ မော်တော်ကား ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမျိုးမှာပါ။ သို့ပေမဲ့ မော်တော်ကားဈေးကွက်ရဲ့ ဘယ်လိုအစိတ်အပိုင်းမျိုးမှာ မိမိကုမ္ပဏီထုတ်ကားတွေကို ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်မယ် ဆိုတာကိုတော့ မိမိဘာသာဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ရှိပါတယ်။ ကားအသေးစား ထုတ်လုပ်ရောင်းချမှာလား၊ အလယ်အလတ်လား၊ အကြီးစားလား၊ ဈေးချိုပြီး တွက်ခြေကိုက်မယ့်ကားမျိုးလား၊ ဇိမ်ခံကားလား၊ ဒါမှမဟုတ် ပြိုင်ကားလို အပျော်စီးမျိုးလား ဆိုတာကို မိမိဘာသာ လွတ်လပ်စွာ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ရှိပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့အခန်းမှာ 'ရန်သူ (စီးပွားပြိုင်ဘက်များ)' လျစ်လျူရှုထားတဲ့ နယ်မြေဧရိယာကို ရွေးချယ်ခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်တို့ ဘယ်လို စွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့တယ်ဆိုတာကို ဖော်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဂျပန်တို့ဟာ.....

(၁) သူတို့ ဘာလုပ်နေတယ်ဆိုတာကို ပြိုင်ဘက်တွေက အလေးမထား၊ စိတ်မဝင်စားတဲ့အလျောက် သူတို့ရဲ့ခွန်အားတိုးမြှင့်ဖို့နဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုချဲ့ထွင်ဖို့ အတွက် အချိန်ယူအားထုတ်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

(၂) ထူးထူးခြားခြား အကျိုးမများနိုင်တဲ့ ထုတ်ကုန်နယ်ပယ်နဲ့ ဈေးကွက်တွေထဲကို ဝင်ရောက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါဟာ တကယ်တော့ သူတို့လုပ်ခဲ့သမျှ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်တိုင်းမှာ သမရိုးကျထုတ်ကုန်တွေ ထုတ်လုပ်ခြင်းနဲ့ အစပြုချင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်မှအချိန်ယူပြီး အဲဒီထုတ်ကုန်လေးတွေကို ကောင်းသည်ထက်ကောင်းအောင် တိုးမြှင့်တီထွင်မှုတွေ လုပ်ခဲ့တာပါ။ တစ်နည်းပြောရရင် အကျိတ်

အနယ်ယှဉ်ပြိုင်ရမယ့် ပြိုင်ဘက်ကင်းမဲ့ခြင်းက ဂျပန်တို့အနေနဲ့ မိမိကိုယ်ကို ထူထောင်ဖို့၊ အရည်အချင်းမြှင့်တင်ဖို့နဲ့ အနိုင်ယူအောင်ပွဲခံဖို့ အချိန်ကာလနဲ့ စွမ်းအားတွေ ရရှိစေခဲ့ပါတယ်။

(၃) အမှားအယွင်းတချို့ လုပ်ခဲ့မိပေမဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ အန္တရာယ်ပြု ခံရတာမျိုးလို စိုးရိမ်လောက်စရာ အကျိုးဆက်များက လွတ်ကင်းခဲ့ပါတယ်။

(၄) သူတို့ရဲ့ ရှားရှားပါးပါး အရင်းအမြစ်တွေကို စုစည်းအသုံးချပြီး အချိန်ကာလတစ်ခုမှာ ထုတ်ကုန်နယ်ပယ်တစ်ခု သို့မဟုတ် ဈေးကွက်တစ်ခုကို ထိထိမိမိ ကိုင်တွယ်ထိန်းချုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ တပ်အင်အားစုစည်းမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမှုကို လက်တွေ့ အသုံးချပြီး မိမိရဲ့နှိုင်းရအင်အားနဲ့ ရန်သူကို အနိုင်ယူခဲ့တာပဲဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ပုံမှန်အားဖြင့် (၁) ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေ၊ (၂) ပြိုင်ဘက်များနဲ့ (၃) စားသုံးသူဆိုတဲ့ စိမ်ခေါ်မှုသုံးရပ်ကို တွေ့ကြုံရ စမြဲဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့တိုက်ပွဲဝင်ရမယ့် စစ်မြေပြင်အနေအထားကို လိမ္မာပါးနပ်စွာ ရွေးချယ်နိုင်ခဲ့တယ်လို့ ဆိုရပါမယ်။ အကြောင်းကတော့ အင်အား ကြီးမားတဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေက လျစ်လျူရှုထားတဲ့ ထုတ်ကုန်/ဈေးကွက်နယ်ပယ်တို့ကို ရွေးချယ်ပြီး အဲဒီနယ်ပယ်တွေမှာ မိမိရဲ့ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနည်းပညာကို ပိုမိုကောင်း မွန်အောင် မြှင့်တင်ခဲ့ပါတယ်။ ဈေးကွက်ကိုလည်း ချဲ့ထွင်ခဲ့ပါတယ်။ အင်အားကြီး ပြိုင်ဘက်တွေ မရှိတဲ့အတွက် ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေကောင်းကို ဖန်တီးနိုင်ခဲ့သလို မိမိတို့မြှင့်တင်ထားတဲ့ ကုန်ထုတ်နည်းပညာကို အသုံးချပြီး ဘဝတူ ပြိုင်ဘက်များ အပေါ် အသာစီးရယူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ဂျပန်တို့ဟာ 'ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေ' နဲ့ 'ပြိုင်ဘက်များ' ဆိုတဲ့ စိန်ခေါ်မှုနှစ်ရပ်ကို ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့ ဝင်ရောက်နေရာယူထားတဲ့ ထုတ်ကုန်/ဈေးကွက် နယ်ပယ်မှာ သူတင်ကိုယ်တင် အကျိပ်အနယ်ယှဉ်ပြိုင်ရမယ့် ပြိုင်ဘက်တွေလည်း မရှိတာကြောင့် "စားသုံးသူ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုရရှိစေရေး" ကို အထူးအာရုံစိုက်လုပ်ကိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်း သာခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်အရည်အသွေးကို မမြှင့်တင်မီ ဈေးနှုန်းချိုသာမှုကိုအားပြုတဲ့ ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ရေးမဟာဗျူဟာကို ချမှတ် အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဂျပန်တို့ရဲ့လုပ်ရပ်ဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့ အောက်ဖော်ပြပါ အဆိုအမိန့်အတိုင်း လိုက်နာခဲ့ခြင်းပါပဲ။

> "သို့ဖြစ်ရာ အောင်မြင်မှုဟူသည် ဖန်တီးရယူနိုင်သောအရာ ဖြစ်သည်။
> ရန်သူ့အင်အား မည်မျှပင်ကြီးမားပါစေ ကျွန်ုပ်တို့အား တိုက်ခိုက်ခြင်းမှ
> ကာကွယ်တွန်းလှန်နိုင်ပါသည်။"

၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှာ ဂျပန်တို့ဟာ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းကို သူတို့ရဲ့ လူသုံး လျှပ်စစ်ပစ္စည်းတွေ တင်ပို့ခြင်းအားဖြင့် ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ခဲ့ပါတယ်။ အလွန်ချိုသာတဲ့

ဈေးနှုန်းနဲ့တင်သွင်းလာတဲ့ ဂျပန်ပစ္စည်းတွေအပေါ် အမေရိကန်ပြည်သူတွေက သဘောကျ နှစ်ခြိုက်ခဲ့ကြတယ်။ အမေရိကန်အစိုးရကလည်း ဂျပန်တို့ရဲ့ ဗျူဟာဆင် တင်သွင်းလာမှုအပေါ် အလေးဂရုမပြုဘဲ ခပ်ပေါ့ပေါ့သဘောထားခဲ့တယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ အမေရိကန်ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းရှင်တွေ ပိုင်ဆိုင်ခဲ့တဲ့ ဈေးကွက် ဝေစု အတော်များများဟာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတို့ရဲ့ သိမ်းပိုက်ခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်။ အမေရိကန်တို့ရဲ့ ခပ်ပေါ့ပေါ့သဘောထားလိုက်ခြင်းဟာ ဂျပန်တို့အဖို့ ထိုးနှက် တိုက်ခိုက်စရာ ပျော့ကွက်ဟာကွက်တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ "ပကတိ" အားဖြင့် အစစ အရာရာ အင်အားကြီးမားတဲ့ အမေရိကန်တို့အပေါ် ဂျပန်တို့ဟာ 'နှိုင်းရအားသာမှု' နဲ့ အောင်ပွဲဆင်ခဲ့ခြင်းပဲလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။

၄. ၁. ၂။ စစ်ရေးစီမံကိန်းကို တိကျစွာလျှို့ဝှက်ထားခြင်း

ဘယ်လို စစ်ရေးလှုပ်ရှားမှုမျိုးမှာမဆို စစ်ရေးစီမံကိန်းကို တိကျစွာလျှို့ဝှက် ထားနိုင်မှ အောင်မြင်မှု ရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ စစ်ဆင်ရေးမဟာဗျူဟာမျှ သာမကဘဲ စစ်သည်အင်အားစုဆောင်းမှု၊ တပ်ဖွဲ့စည်းပုံအဆင့်ဆင့်နဲ့ အသုံးပြုမယ့် လက်နက်အမျိုးအစားတို့ကိုပါ တိတိကျကျလျှို့ဝှက်ထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲ ဆင်နွှဲတဲ့အခါမှာ ရန်သူက မိမိစီမံကိန်းကိုသိရှိသွားပြီဆိုရင် ရန်သူ့အပေါ် အလစ် အငိုက်ယူ တိုက်ခိုက်နိုင်တော့မှာ မဟုတ်သလို နှိုင်းရအားသာမှုပါ ဆုံးရှုံးသွားနိုင် ပါတယ်။ မိမိထက် လူသူလက်နက် အင်အားကြီးမားတဲ့ ရန်သူကို မိမိရဲ့ နှိုင်းရ အားသာမှုနဲ့ အနိုင်ယူဖို့အားထုတ်မယ်ဆိုရင် စစ်ရေးစီမံကိန်းကို လျှို့ဝှက်ထား နိုင်ခြင်းဟာ ပိုမိုအရေးပါပြီး အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်တဲ့အရာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

> "မိမိ၏ လျှို့ဝှက်ချက်ကို ဖုံးကွယ်ထားနိုင်ပြီး ရန်သူ့အစီအစဉ်ကို ဖော်ထုတ် သိရှိနိုင်ပါက မိမိ၏တပ်များကို တစ်စုတစ်စည်းတည်း ဖြစ်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ပြီး ရန်သူတပ်များကိုမူ တစ်ကွဲ တစ်ပြားစီဖြစ်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်မည်ဖြစ်သည်။ ထို့အပြင် ရန်သူတို့ တစ်ကွဲတစ်ပြားစီဖြစ်နေချိန်တွင် မိမိတပ်များ ညီညွတ်လျက်ရှိပါက ရန်သူတို့ ရွေးချယ်ထားသော မည်သည့် စစ်မြေပြင်၌မဆို မိမိ၏တပ်အင်အား အလုံးစုံဖြင့် ရန်သူတို့အား တွန်းလှန် တိုက်ခိုက်နိုင်ပေသည်။ ထိုစစ်မြေပြင်၌ မိမိ၏တပ် အင်အားက အရေအတွက် သာလွန်လျက်ရှိပြီး ရန်သူကိုကောင်းစွာ ချေမှုန်းနိုင်ပေလိမ့်မည်။"

ဆွန်းဇူးရဲ့အလိုအရ စစ်သေနာပတိတို့ရဲ့ စိတ်နေစိတ်ထားဟာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်နေရပါမယ်။

> "စစ်သေနာပတိသည် သူ၏ရဲဘော်များအား အလုပ်တာဝန် အသီးသီး ချမှတ်ပေးစေကာမူ ရည်ရွယ်ချက်ကိုကား ရှင်းမပြချေ။

အကျိုးအမြတ်ထွက်အောင် လုပ်ဆောင်ရန်သာ ညွှန်ကြားပြီး အန္တရာယ်ကိုအသိပေး ပြောကြားမှု မပြုပေ။"

လျှို့ဝှက်ခြင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ရှေ့လာမယ့် အခန်း (၈) မှာ အသေးစိတ် ရှင်းလင်းတင်ပြသွားမှာမို့ ဒီနေရာမှာ မှတ်ချက်အချို့ကိုသာ ဖော်ပြပါမယ်။ စစ်ရေး နည်းတူ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာလည်း မိမိတို့ရဲ့လုပ်ငန်းနဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး ဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာတွေ မပေါက်ကြားအောင် ထိန်းသိမ်းထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဘယ်လိုအခြေအနေ အချိန်အခါမျိုးမှာဖြစ်ပါစေ မိမိတို့ရဲ့စီမံကိန်းတွေကို ပြိုင်ဘက် များဆီ မပေါက်ကြားစေရပါဘူး။ ဒါဟာ ပြိုင်ဘက်များက မိမိအပေါ်လက်ဦးမှု မယူနိုင်အောင် ကာကွယ်ခြင်းလည်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအယူအဆဟာ မျက်မှောက်ခေတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းခွင်ရဲ့ အလွန်အရေးပါတဲ့ကဏ္ဍမှာ တည်ရှိနေပါတယ်။ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုရဲ့လျှို့ဝှက်ချက်ကို ဘယ်နည်းဘယ်ပုံ ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ရမယ် ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အထူးရေးသားပြုစုထားတဲ့ စာအုပ်စာတမ်းနဲ့ စာနယ်ဇင်းဆောင်းပါးအတော်များများလည်း ထွက်ရှိနေပါပြီ။

ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီချင်း လျှို့ဝှက်ချက်ခိုးယူမှုတွေ ရှိလာတာနဲ့အမျှ စီးပွားရေး လောကမှာ လျှို့ဝှက်ချက်ထိန်းသိမ်းရေးဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်ဟာ အလွန်အရေးပါတဲ့ အနေအထားကို ရောက်ရှိလာခဲ့ပါတယ်။ သိပ်မကြာလှသေးတဲ့ နှစ်တွေတုန်းက မူပိုင်ခွင့်ခိုးယူမှုမှာ ကြီးကျယ်တဲ့ဖြစ်ရပ်တစ်ခု ပေါ်ပေါက်ခဲ့ဖူးပါတယ်။ လုပ်ငန်း ဆိုင်ရာ လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ခိုးယူရုံသာမကဘဲ မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေအရ မှတ်ပုံတင် ထားတဲ့ သူတစ်ပါးပိုင် အိုင်ဒီယာနဲ့ နည်းပညာတွေကို ခိုးယူသုံးစွဲခဲ့တာပါ။ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီကြီးတွေက သူတို့ရဲ့ပြိုင်ဘက်ဂျပန်နဲ့ တရုတ်(တိုင်ပေ)ကုမ္ပဏီ တွေအပေါ် ကွန်ပျူတာနဲ့ ကွန်ပျူတာဆက်နွှယ်နည်းပညာများခိုးယူမှုနဲ့ တရားစွဲဆိုရာ ကစတင်ပြီး ဒီကိစ္စမျိုးအပေါ် စိုးရိမ်တကြီးအရေးယူ ဆောင်ရွက်မှုတွေ ခေတ်စားလာ ခဲ့ပါတယ်။ဥပဒေနဲ့အညီတရားစွဲဆိုမှုတွေ ရှိခဲ့သလို တစ်ဘက်မှာလည်း 'မျက်လုံး တစ်လုံးအတွက် မျက်လုံးတစ်လုံး၊ သွားတစ်ချောင်းအတွက် သွားတစ်ချောင်းပေးဆပ်ရမယ်' ဆိုတဲ့ 'ဟာမူရာဘီ ကိုဥပဒေ' အတိုင်း ပြဿနာကိုဖြေရှင်းခဲ့တဲ့ ဖြစ်ရပ်မျိုးတွေ ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီများဟာ အနောက်တိုင်းက သိပ္ပံနဲ့ နည်းပညာရပ်တွေကို ခိုးယူခဲ့ကြပေမဲ့ သူတို့ရဲ့နည်းပညာတွေကိုတော့ နိုင်ငံရပ်ခြား ကုမ္ပဏီများကို လွှဲပြောင်းပေးဖို့ အလွန်တွန့်တိုတတ်ကြပါတယ်။ လွှဲပြောင်းပေးခဲ့ရ ရင်တောင် ခေတ်မမီတော့တဲ့ နည်းပညာတွေကိုသာ ပေးလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အင်ဒိုနီးရှားက ထိပ်တန်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်ကြီးတစ်ဦးက "တကယ်လို့ လိုအပ် လာရင် အင်ဒိုနီးရှား စီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်များအနေနဲ့ ဂျပန်တို့ဆီက နည်းပညာတွေ ခိုးယူသုံးစွဲတာဟာ တရားမျှတမှုရှိပါတယ်" လို့တောင် အတိအလင်းထုတ်ဖော် ပြောကြားခဲ့ဖူးပါတယ်။ သူတစ်ပါးပစ္စည်းခိုးသူဆီက ပြန်လည်ခိုးယူတာဟာ တရားမျှ တတယ်ဆိုတဲ့

သဘောပါပဲ။

၄. ၁. ၃။ လှည့်စားခြင်း

လှည့်စားခြင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ "မဟာဗျူဟာကို အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း ဆိုတဲ့ အခန်း (၇) မှာ အကျယ်တဝင့် ရှင်းလင်းတင်ပြသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လှည့်စားခြင်းကို စီးပွားရေးလုပ်နည်း လုပ်ဟန်တစ်ခုအဖြစ် ထောက်ခံအကြံမပြု လိုပေမဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း စစ်ပွဲဆင်နွှဲသလို လှည့်စားမှုတွေ အမှန်တကယ် ရှိနေတယ်ဆိုတာကိုတော့ သတိပြုစေချင်ပါတယ်။ စစ်ရေးမှာ လှည့်စားခြင်းရဲ့ အဓိကရည်ရွယ်ချက်က မိမိရဲ့ပင်မဦးတည်ချက် (ဝါ) တိုက်ခိုက်ရေးလမ်းကြောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရန်သူကိုနားလည်မှုလွဲမှားစေဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် ရန်သူ့ဆီကို မှားယွင်းတဲ့အချက်ပြမှုတွေ ထုတ်လွှင့်ခြင်းအားဖြင့် မိမိတပ်ဖွဲ့တွေက ရန်သူကို အလစ်အငိုက်စီးနင်းတိုက်ခိုက်ပြီး "နိုင်းရအားသာမှု' ရရှိနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အရှင်းဆုံးပြောရရင် လှည့်စားခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ဟာ မိမိအတွက် အကျိုးအမြတ် ရရှိဖို့ပါပဲ။

လှည့်စားခြင်းဟာ သမိုင်းမတင်မီခေတ်ကတည်းက ရှိခဲ့တာပါ။ ပန်းချီကား အတု၊ ကျောက်မျက်ရတနာအတု၊ ရှေးဟောင်းပစ္စည်းအတုနဲ့ ကြွေထည်အတုစတဲ့ အတုပေါင်းများစွာနဲ့ လှည့်စားမှုအမြောက်အမြားရှိခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ မျက်မှောက်ခေတ်မှာ အတုလုပ်ငန်းဟာ ကြီးမားတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခု အဖြစ်နဲ့တောင် တည်ရှိနေပါပြီ။ ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း လိမ်လည်ဖော်ပြမှု၊ ကုန်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူတွေရဲ့ အရည်အသွေးမမီတဲ့ အစိတ် အပိုင်းများ ရောနှောတပ်ဆင်မှု၊ ကြော်ငြာသမားတွေရဲ့ လှည့်စားထားတဲ့ကြော်ငြာနဲ့ အထောက်အထား မခိုင်လုံတဲ့ကြွားဝါမှုတို့ဟာ လူသိများတဲ့လှည့်စားခြင်းတွေပါပဲ။ ဒီလိုအကြောင်းတရားတွေကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအသီးသီးအတွက် ဥပဒေ ပြဋ္ဌာန်းချက်တွေ သတ်မှတ်ပေးရပြီး၊ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းတွေအတွက်လည်း ညွှန်ကြား ချက်တွေ ထုတ်ပြန်ပေးခဲ့ရပါတယ်။

ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေးလောကမှာ လှည့်စားမှုတွေ ရှိနေတာကိုသိရှိပြီး သတိတရားနဲ့ရှောင်ရှားနိုင်ဖို့ အရေးကြီးလှပါတယ်။

၄.၂။ တိုက်ခိုက်ရေးဆိုင်ရာ အခြေခံမှု

မဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲချမှတ်ရာမှာ အထူးထင်ရှားပြီး သြဇာသက်ရောက်တဲ့ တတိယအချက်ကတော့ တိုက်ခိုက်ရေးဆိုင်ရာအခြေခံမှုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကနဦး ပထမ အရေးတကြီးအသိပေးလိုတာက ဆွန်ဇူးဟာ စစ်လိုလားသူ စစ်ဝါဒီတစ်ဦး မဟုတ်ဘူးဆိုတာပါပဲ။ တကယ်ဆိုရင် အခန်း (၂) မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ယခုလို ပြောကြားခဲ့တာပါ။

> "စစ်ဆိုသည်မှာ နိုင်ငံအတွက် အလွန်အရေးကြီးသော ကိစ္စဖြစ် သည်။ ပြည်သူများ သေရေး၊ ရှင်ရေးနှင့် ပတ်သက်နေပြီး နိုင်ငံကို တည်တံ့ခိုင်မြဲစေနိုင်သလို ပျက်စီးဆုံးရှုံးမှုကိုလည်း ဖြစ်စေနိုင်သည်။ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရန်အတွက် အသေးစိတ် လေ့လာ ဆန်းစစ်မှုပြုရန် လိုအပ်ပေသည်။"

၄.၂.၁။ တိုက်ခိုက်ရန် လိုအပ်ချက်

ဆွန်းဇူးက ဖြစ်နိုင်ရင် စစ်ကိုရှောင်လွှဲဖို့သာ လမ်းညွှန်ခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ မလွှဲမရှောင်သာ ရင်ဆိုင်ရပြီဆိုရင်ဖြင့် အောင်နိုင်ရေးအတွက် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းကတော့ တိုက်ခိုက်ခြင်းပဲဖြစ်တယ်လို့ သူကယူဆပါတယ်။

> "ခံစစ်ခိုင်မာတောင့်တင်းခြင်းသည် မိမိ၏ အားထုတ်မှုအပေါ် မူတည်နေသလို အောင်နိုင်ရေး အတွက် အခွင့်အလမ်းသည် ရန်သူအပေါ် မူတည်နေပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ စစ်ရေးကျွမ်းကျင် သူတို့သည် မိမိကိုယ်ကို ခိုင်မာတောင့်တင်းအောင် လုပ်ဆောင်နိုင် ကြစေကာမူ ရန်သူကို လုံခြုံမှုကင်းမဲ့အောင် မလုပ်ဆောင်နိုင်ပေ။"

အထက်ဖော်ပြပါမှတ်ချက်က တိုက်စစ်ဟာ စစ်ပွဲမှုချအောင်နိုင်ရေး အတွက် မရှိမဖြစ် လိုအပ်တယ် ဆိုတဲ့ အယူအဆကို ထောက်ခံနေပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဆွန်ဇူးက မိမိအင်အားကို ကျစ်လျစ်ခိုင်မာစေခြင်းနဲ့ ခုခံကာကွယ်ခြင်းဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာတွေကိုအသုံးပြုဖို့ လိုအပ်တယ် ဆိုတာကိုလည်း မမေ့လျော့ခဲ့ပါဘူး။

> "ရှေးအခါက စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူတို့သည် ရန်သူကို နှိမ်နင်း နိုင်မည့် အခွင့်အလမ်းများအား စောင့်ဆိုင်းခြင်း မပြုမီ ကနဦး ပထမ မိမိကိုယ်ကို လုံခြုံမှုရှိအောင် လုပ်ဆောင်ကြသည်။ အောင်ပွဲ မရနိုင်သူတို့သည် ခုခံကာကွယ်မှု ပြုရမည်။ အောင်ပွဲ ရနိုင်သူတို့သည် တိုက်ခိုက်မှုပြုရမည်။ တပ်အင်အား မပြည့်စုံ ချိန်တွင် ခုခံကာကွယ်ရမည်။ တပ်အင်အားကြီးမားပါက တိုက်ခိုက်ရမည်။"

ဒါ့ကြောင့် အခြေအနေ အချိန်အခါပေါ် မူတည်ပြီး သင့်တော်တဲ့ မဟာ

ဗျူဟာကို ရေးဆွဲအကောင်အထည်ဖော်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ငြိမ်းချမ်းရေး ရယူထားတဲ့ ကြားကာလအတွင်း တိုက်ပွဲကင်းမဲ့နေတဲ့ အခြေအနေကို အခွင့်အရေး တစ်ရပ်အဖြစ် အသုံးချပြီး မိမိရဲ့ အင်အားကို ကျစ်လျစ်ခိုင်မာအောင် လုပ်ဆောင် ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ဘက်မှာလည်း (၁) စစ်အောင်နိုင်ပါက သေချာပေါက်အကျိုး ကျေးဇူးများ ရရှိနိုင်ခြင်း၊ (၂) စစ်အောင်နိုင်ရန် အခွင့်အလမ်းကြီးမားခြင်း၊ (၃) မိမိ လက်ရှိ ပိုင်ဆိုင်ထားသောအခြေအနေကို ကာကွယ်ရန် စစ်ဆင်နွှဲခြင်းမှတစ်ပါး အခြားရွေးချယ်စရာ နည်းလမ်းမရှိခြင်း၊ (၄) မိမိဘက်တွင် ခံစစ်အခိုင်အမာရှိခြင်း ဆိုတဲ့ စစ်ပွဲဆင်နွှဲသင့်တဲ့ အခြေအနေလေးရပ်နဲ့ ပြည့်စုံနေခဲ့ရင်တော့ ထိုးစစ် မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ကို ကျင့်သုံးသင့်ပါတယ်။

လွတ်လပ်စွာ ယှဉ်ပြိုင်ခွင့်ရှိတဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာ တစ်ဘက်နဲ့တစ်ဘက် တိုက်ခိုက်တယ် ဆိုတာဟာ သဘာဝတရားတစ်ခုပါ။ ဒီအချက်နဲ့ ပတ်သက်လို့ နမူနာ အထောက်အထား အတော်များများကို ကိုးကားတင်ပြနိုင်ပါတယ်။ ဘောလုံး ကစားကြတာကိုပဲ ကြည့်ပါ။ မိမိအသင်း အောင်နိုင်ရေးအတွက် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းက ပြိုင်ဘက်အသင်းရဲ့ ဂိုးပေါက်ထဲအရောက် ဘောလုံးကို ကန်သွင်း လိုက်တာပဲ မဟုတ်ပါလား။ မိမိဂိုးပေါက်ထဲ ဘောလုံး ဝင်မသွားရေးကိုသာ အာရုံ စိုက်ပြီး ခံစစ်နဲ့ကစားနေလို့ကတော့ (ကိုယ်ကလည်း အနိုင်ဂိုးသွင်းထားပြီးသား မဟုတ်ခဲ့ရင်) သရေပွဲမှအပ အောင်ပွဲခံစရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး။

အလားတူပါပဲ၊ဘတ်စကက်ဘောကစားတဲ့အခါမှာလည်း တစ်ဘက်အသင်းရဲ့ ဂိုးပိုက်ထဲကို ဘောလုံးတွေ ပစ်သွင်းပြီး အမှတ်ရအောင် လုပ်ယူခြင်းမှတစ်ပါး မိမိအသင်းအနေနဲ့ အောင်မြင်စရာ တခြားနည်းလမ်း မရှိပါဘူး။ မိမိအသင်းဘက်ကို ပြိုင်ဘက် အသင်းက ဂိုးမသွင်းနိုင်စေဖို့ ခံစစ်တောင့်တင်းအောင် လုပ်ထားရမယ်ဆိုတာ ကတော့ မှန်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အောင်နိုင်ရေးအတွက်ဆိုရင် အမှတ်တွေရရှိဖို့ တစ်ဘက်အသင်းရဲ့ ဂိုးပိုက်ထဲကို ဘောလုံး ရောက်သွားအောင် ထိုးစစ်ဆင်ရမှာပါ။ လက်ဝှေ့ထိုးတဲ့အခါမှာလည်း ဒီအတိုင်းပါပဲ။ ပြိုင်ဘက်အနေနဲ့ သူ့ဘာသာသူ မောဟိုက်ပြီး အရှုံးပေးသွားလိမ့်မယ်လို့ မမျှော်လင့်သင့်ပါဘူး။ ထိုးစစ်ဆင် တိုက်ခိုက်ပြီး တစ်ဘက်လူကို အလဲထိုးနိုင်ပါမှ အနိုင်ရဖို့သေချာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိုက်တိုက်ဆင်ဟာ ခံစစ်ကစားပြီး အနိုင်ရခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့ပြိုင်ဘက်ကို တရစပ် ထိုးစစ်ဆင်ခြင်းအားဖြင့်သာ အနိုင်ရရှိခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ သူ အနိုင်ရရှိခဲ့သမျှ ပွဲအားလုံးရဲ့ကိုးဆယ်ရာခိုင်နှုန်းဟာ ပြိုင်ဘက်ကို အလဲထိုးခဲ့တာ ချည်းပါပဲ။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ လူကြိုက်အများဆုံး အားကစားကတော့ အမေရိကန်ဘောလုံး (American Football) ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကစားနည်းမှာ

အသင်းတစ်သင်းဟာ ခိုင်မာတောင့်တင်းတဲ့ ခံစစ်ရှိခြင်းအားဖြင့် အနိုင်ရရှိနိုင်တယ်လို့ အမေရိကန်ဘောလုံးရေးရာ သုံးသပ်သူတချို့က ဆိုပါတယ်။ (တကယ်တော့ ဆွန်ဖူးကလည်း စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူများဟာ ရန်သူကိုထိုးစစ်ဆင်နွှဲဖို့ အခြေအနေတစ်ရပ်ကို စောင့်ဆိုင်းနေတဲ့ကာလမှာ မိမိရဲ့ခံစစ်ကို ခိုင်မာတောင့်တင်း အောင် လုပ်ထားလေ့ရှိတယ်လို့ မိန့်ဆိုခဲ့ကြောင်း ရှေ့ပိုင်းမှာတင်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။) ဒါ့ကြောင့် အသင်းတစ်သင်း 'မရှုံးနိမ့်ရေး' အတွက် ခံစစ်ခိုင်မာတောင့်တင်းဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို ငြင်းစရာမရှိပေမဲ့ ခံစစ်ကစားရုံသက်သက်နဲ့ အနိုင် ရရှိနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကိုတော့ လုံးဝသဘောမတူနိုင်ပါဘူး။ အမေရိကန်ဘောလုံး ကစားနည်းမှာလည်း မိမိအသင်းအောင်နိုင်ရေးအတွက်ဆိုရင် တခြားဘောလုံး ကစားနည်းများနည်းတူ ဘောလုံးကို တစ်ဘက်အသင်းရဲ့ ဂိုးပေါက်ထဲအရောက် သွင်းကြရမှာပါ။ ဒီနည်းကလွဲလို့ တခြားမရှိပါဘူး။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း လွတ်လပ်စွာ ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်ကြရပြီဆိုရင် မိမိရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကို ကာကွယ်နေရုံနဲ့ အောင်မြင်မှုရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ မိမိ ပြိုင်ဘက်ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သူ့အလိုလို လဲပြိုသွားခြင်းအားဖြင့် မိမိအောင်နိုင်လိမ့်မယ်လို့ မမျှော်လင့်သင့်ပါဘူး။ ဈေးကွက်ဝေစု ရရှိရေးအတွက် ယှဉ်ပြိုင်ကြရာမှာ အောင်နိုင်ရေးအတွက် တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းက ထိုးစစ်ဆင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါဟာ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသံသရာမှာ ရင့်ကျက်မှုအဆင့် (ဝါ) တည်ငြိမ်မှုအဆင့်၊ ဒါမှမဟုတ် ကျဆင်းတဲ့အခြေအနေ ရောက်ရှိနေပြီး ထပ်မံကြီးထွားလာစရာ အကြောင်းမရှိတော့တဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေမျိုးမှာ အလွန်မှန်ကန်တဲ့အချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကျုံ့ဝင်နေတဲ့ပိုင်မုန့်ကို ဖွဲ့စားရသလို ကျဆင်းနေတဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေမျိုးမှာ ပြိုင်ဘက်ရဲ့ဈေးကွက်ဝေစုကို သိမ်းပိုက်ရေးဟာ အရေးကြီးလှပါတယ်။

ဂျပန်ကုန်ထုတ်လုပ်သူတွေဟာ တိုက်ခိုက်ရေးအခြေခံမူကို သူတို့ရဲ့ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ဈေးကွက်သိမ်းပိုက်ရေးလုပ်ငန်းမှာ အကောင်းဆုံး အသုံးချပြနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းမှာ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ဈေးကွက်ကျယ်ပြန့်ရေးအတွက် နှစ်ပေါင်းများစွာအချိန်ယူ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ကြပါတယ်။ ၁၉၈၁ ခုနှစ်တုန်းကဆိုရင် အမေရိကန်တို့ထက်တောင် ပိုပြီးရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ကြပါသေးတယ်။ ရလဒ်ကတော့ လက်ဖျားခါလောက်အောင် ထူးခြားလှပါတယ်။ ၁၉၈၅ ခုနှစ်က စတင်ပြီး ကမ္ဘာ့ချစ်(ပ်)ထုတ်လုပ်ရေး ကိရိယာတွေနဲ့ ချစ်(ပ်)ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ ဆီလီကွန်ဗယ်လီကိုတောင် ကျော်တက်သွားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် လက်တော့(ပ်)ကွန်ပျူတာအတွက် မှန်သားပြင်အပြား၊ ကွန်ပျူတာနဲ့ တယ်လီဗေးရှင်းအများစုအတွက် ရောင်စုံမှန်သားပြင်ချပ်ပြား၊ စီဒီရွမ်

ဒရိုက်ဗ်၊ လေဆာပရင်တာပစ္စည်း အစရှိတဲ့ ကွန်ပျူတာဆက်စပ်ပစ္စည်းဈေးကွက်ဝေစုအတော်များများကို ဂျပန်တို့ကသိမ်းပိုက်လိုက်ပါပြီ။ ဂျပန်တို့ထုတ်လုပ်တဲ့ကွန်ပျူတာနဲ့ ဆက်စပ်ပစ္စည်းများ ရောင်းချရမှုပမာဏဟာ အမေရိကန်ပြည်တောင်စုမှာ နေ့ချင်းညချင်းဆိုသလို ကြီးထွားလာခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်တွေမှာတော့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်တဲ့ အင်(န်)အီးစီဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက စူပါကွန်ပျူတာထုတ်လုပ်တဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတွေကိုတောင် စိန်ခေါ်နိုင်တဲ့အဆင့်ရောက်ရှိလာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ ဂျပန်ကုမ္ပဏီဟာ သူ့ရဲ့ အက်စ်အိတ်စ်-သရီးစနစ်ကို မိတ်ဆက်တင်သွင်းခြင်းအားဖြင့် သူ့ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေကို ကျော်တက်သွားစရာရှိပါတယ်။ ဂျပန်တို့ရဲ့ တွန်းတွန်းတိုက်တိုက် စီးပွားရှာတတ်တဲ့အလေ့အထကို (ဂျပန်တို့ဟာ ရှေ့ကပြောခဲ့သလို အိမ်သုံးလျှပ်စစ်ပစ္စည်း လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ လုပ်ခဲ့သလို) ကြည့်ခြင်းအားဖြင့် အမေရိကန်တို့ရဲ့ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ကွန်ပျူတာအရောင်းပမာဏကို ကျော်လွန်သွားခဲ့ရင်လည်း အံ့ဩစရာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတိုင်းအဖို့ မိမိတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေဟာ ဈေးကွက်အတွင်းရှိထုတ်ကုန်သက်တမ်းသံသရာရဲ့ ဘယ်အဆင့်မှာ ရောက်ရှိနေတယ်ဆိုတာကို အစဉ်

သတိပြုဖို့လိုပါတယ်။ ရောက်ရှိနေတဲ့ မိမိထုတ်ကုန်တွေ အခွန့်ရှည်ကြာရပ်တည်ရှင်သန်နိုင်ဖို့ လိုအပ်တဲ့စီမံကိန်းများ ရေးဆွဲချမှတ်အကောင်အထည်ဖော်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိထုတ်ကုန်များရဲ့ အရည်အသွေးကို တိုးမြှင့်ခြင်းအားဖြင့်ဖြစ်စေ၊ ထုတ်ကုန်အမျိုးအစားသစ်များ တီထွင်ထုတ်လုပ်ခြင်းအားဖြင့်ဖြစ်စေ ဈေးကွက်ရဲ့လိုအပ်ချက်နဲ့ ကိုက်ညီအောင် အစဉ်အားထုတ်လုပ်ကိုင်နေဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ရဲ့လိုအပ်ချက်နဲ့အညီ ပြောင်းလဲမှုမပြုနိုင်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ ရေရှည်မှာ ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ဖို့ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ မျက်မှောက်ကာလမှာ ဈေးကွက်အတွင်း ဦးဆောင်နေတဲ့ ထုတ်ကုန်နဲ့ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်တိုင်းဟာ သူတို့ရဲ့သွင်ပြင်လက္ခဏာကို အစဉ်သဖြင့်ဆန်းသစ် နေအောင် တိုးချဲ့မြှင့်တင်ပြောင်းလဲမှုတွေ လုပ်ကြရပါတယ်။ ဥပမာ ကိုးလ်ဂိတ် သွားတိုက်ဆေးဆိုရင် ဖလိုရိုဒ်ရယ်၊ ပင်စိမ်းရနံ့သင်းပျံ့ပျံ့ ရယ်၊ သွားမှာ ထုံးကျောက် ချိုးတွေမတက်အောင် ကာကွယ်ပေးတဲ့ ဓါတုပစ္စည်းတွေရယ် ပေါင်းစပ်ထည့်သွင်း လာတဲ့အပြင် ထုပ်ပိုးပုံကိုလည်း တိုးတက်ပြောင်းလဲလာစေခြင်းအားဖြင့် သူ့ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစု လျော့ကျမသွားအောင် ထိန်းသိမ်းထားရပါတယ်။ ဂျီလတ် မုတ်ဆိပ်ရိတ်ဓားကလည်း ထို့အတူပါပဲ။ ဓါးတစ်ချောင်းတပ်ကနေ နှစ်ချောင်းပူး၊ အလျော့အတင်း လုပ်လို့ရတဲ့ နှစ်ချောင်းပူး၊ တစ်ခါသုံး မုတ်ဆိပ်ရိတ်ဓား စသည်ဖြင့် ပြောင်းလဲထုတ်လုပ်ခဲ့ရပါတယ်။

ဈေးကွက်ထဲမှာ အခွန့်ရှည်ကြာရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတိုင်းဟာ ထုတ်ကုန်သက်တမ်းသံသရာမှာ သူတို့ရောက်ရှိနေတဲ့ နေရာနဲ့အညီ မိမိတို့ရဲ့

ထုတ်ကုန်တွေကို တိုးမြှင့်တီထွင်ခြင်း၊ စားသုံးသူတို့ရဲ့ လိုအပ်ချက်နဲ့အညီ ဖြည့်စွက်ခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ကိုကာကိုလာ၊ ပက်စီကိုလာ၊ ဆဲဗင်းအပ်တို့လို အချိုရည်လုပ်ငန်းများ၊ ရှဲလ်၊ အက်ဆို၊ ကော်တက်စ်၊ မိုဘယ်စတဲ့ ခါတ်ဆီကုမ္ပဏီတွေ၊ ကားကုမ္ပဏီတွေနဲ့ အသံပိုင်းဆိုင်ရာ စက်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီတွေဟာလည်း ထိုနည်းတူပါပဲ။ မိမိတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေ ခေတ်ကုန်သွားပြီဆိုတာမျိုး မဖြစ်ရအောင် စီမံကိန်းများရေးဆွဲ ဆောင်ရွက်ခဲ့ကြရပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အရေးကြီးတဲ့အချက်က အအောင်မြင်ဆုံးကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ရဲ့ "ပြိုင်ဘက်များ'၊ 'စားသုံးသူများ'နဲ့ 'ဈေးကွက်' ဆိုတဲ့ အင်အားစုတို့ရဲ့ ပြောင်းလဲမှုတွေနဲ့အညီ လိုအပ်တဲ့တုံ့ပြန်မှုတွေ လုပ်နိုင်ခဲ့ကြတယ်ဆိုတာပါပဲ။ သူတို့ဟာ အဲဒီအင်အားစုတွေကို လိုသလိုစီမံခန့်ခွဲဖို့ အားထုတ်ကြသလို တင်ကြိုစီမံချက်တွေလည်း ရေးဆွဲထားပြီးသားဖြစ်ပါတယ်။

လွတ်လပ်စွာ ယှဉ်ပြိုင်တဲ့အခြေအနေမှာ ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေးအတွက် ထိုးစစ်ဆင်ဖို့လိုအပ်တယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို ကုမ္ပဏီအားလုံးက အသိအမှတ်ပြုကြရပါတယ်။ ဒီလိုအပ်ချက်ကို လျစ်လျူရှုခြင်းဟာ အောင်မြင်တဲ့ကုမ္ပဏီကြီးတွေ ကျရှုံးရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာမှာ ရောင်းအားအကောင်းဆုံး ကလေးကစားစရာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ထိုးစစ်ဆင်ဖို့လိုအပ်ချက်ကို လျစ်လျူရှုခဲ့မိလို့ ၁၉၈၅ ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လာသန်း (၆၀၀) ဖိုး ရောင်းခဲ့ရာကနေ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လာ (၁၂၅) သန်းအထိ ရောင်းအားကျဆင်းသွားခဲ့ရပါတယ်။ တကယ်တော့ ကလေးကစားစရာဆိုတာ ခေတ်အကြိုက်ပေါ်ပင်ထုတ်လုပ်ပေးရတဲ့ ထုတ်ကုန်တစ်မျိုးပါ။ ကလေးတွေရဲ့ ပြောင်းလဲနေတဲ့အကြိုက်နဲ့အညီ လိုက်ပြောင်းပေးမှ ရောင်းစွံတဲ့ပစ္စည်းမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကို အလေးမထားတဲ့အပြင် ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ တုပထုတ်လုပ်မှုကိုလည်း အလေးထားတုံ့ပြန်မှု မပြုခဲ့ပါဘူး။ ယှဉ်ပြိုင်မှုကြီးမားပြီး ပျက်လွယ်ပျောက်လွယ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးဖြစ်တဲ့အလျောက် တင်ကြိုလက်ဦးမှုယူ စီစဉ်ထားရမယ့်အစား၊ ပြိုင်ဘက်တွေက ထိုးစစ်ဆင်လာတော့မှ တန်ပြန်အရေးယူမှုတွေ လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ အရှုံးကြီးရှုံးခဲ့ပြီး ဒေဝါလီခံလိုက်ရပါတော့တယ်။ ဒီဖြစ်ရပ်က ရရှိလိုက်တဲ့ သင်ခန်းစာကတော့ ရိုးရိုးလေးပါ။ ပွင့်လင်းပြီး အပြည့်ပြိုင်ဆိုင်မှုရှိတဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေမျိုးမှာ ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်ဖို့ဆိုရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ထိုးစစ်ကို မဖြစ်မနေဆင်နွှဲရမယ်ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ခံစစ်သက်သက်နဲ့တော့ မိမိရဲ့ဈေးကွက်ဝေစုတွေ ပြိုင်ဘက်များလက်ထဲ ပါမသွားအောင် ကာကွယ်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ တောင့်တင်းတဲ့ ခံစစ်တစ်ခုတည်ဆောက်ရခြင်းရဲ့ တစ်ခုတည်းသော အကြောင်းရင်းက ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်တဲ့ တိုက်ခိုက်ရေးစွမ်းအားစုမှန်သမျှကို အခိုင်အမာခုခံကာကွယ်နိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်နည်းပြောရရင်၊ မိမိမှာ ခိုင်မာတောင့်တင်းတဲ့ ခံစစ်သာရှိခဲ့ရင်

ပြိုင်ဘက်များဟာ မိမိရဲ့ဈေးကွက်ကို မထိုးဖောက်မီ အနည်းဆုံး သုံးကြိမ်လောက်တော့ စဉ်းစားဦးမှာပါ။ ဥပမာပြရရင် ဂျပန်ကုန်ထုတ်လုပ်သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ခံစစ်ကို တခြားကုန်ထုတ်လုပ်သူတွေက အလွယ်တကူ ထိုးဖောက်လို့မရအောင် နာရီ၊ ရုပ်မြင်သံကြား၊ မော်တော်ကား၊ ကက်ဆက်၊ ရီကော်ဒါ တို့လို အိမ်သုံးပစ္စည်းမျိုးစုံကို မိုဒယ်မျိုးစုံ၊ ကုန်အမှတ်တံဆိပ်မျိုးစုံနဲ့ ထုတ်လုပ် ထားခြင်းအားဖြင့် ဈေးကွက်ကို အခိုင်အမာ တည်ဆောက်ထားတာမျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မက်ခရိုစီးပွားရေးအဆင့်မှာလည်း အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်မှု ဒ်နယ်ပယ်မှာ ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်မှုတွေ ရှိနေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ လွန်ခဲ့တဲ့ ဆယ်စုနှစ် နှစ်ခုလောက်တုန်းက ဂျပန်နဲ့ဟောင်ကောင်၊ စင်ကာပူ၊ တောင်ကိုရီးယားနဲ့တရုတ်(တိုင်ပေ)ဆိုတဲ့ တက်သစ်စ စက်မှုစီးပွားနိုင်ငံများဟာ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်မှုနယ်ပယ်မှာ ထိုးစစ်ဆင်နွှဲခြင်းအားဖြင့် အောင်မြင်မှုတွေ ရရှိလာခဲ့ကြ ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကို အားမကိုးဘဲ 'ပို့ကုန်ပဓာန မဟာဗျူဟာ ကို စီးပွားတိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးရေးအင်ဂျင်အဖြစ် ရွေးချယ်ခဲ့တာကြောင့် ယခုလို အောင်မြင်မှုတွေ ရရှိခဲ့တာပါ။ ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ရလဒ်တွေကတော့ အများသိရှိပြီးတဲ့ အတိုင်းပါပဲ။ အထူးသဖြင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ ကနေဒါတို့လို ဖွံ့ဖြိုးပြီး နိုင်ငံတွေဟာ သင့်တော်တဲ့ တန်ပြန်ထိုးစစ်ဆင်နွှဲရေး မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးရမယ့် အစား ခံစစ်မဟာဗျူဟာများကိုသာ ကျင့်သုံးခဲ့ကြပါတယ်။ မိမိတို့ရဲ့ ပြည်တွင်းဈေးကွက်အတွင်း ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်လာတာကို ကာကွယ်တားဆီးမယ့် ဥပဒေတွေ ပြဋ္ဌာန်းဖို့ကြိုးပမ်းခြင်းဆိုတဲ့ ခံစစ်ကိုသာကျင့်သုံးခဲ့ကြပါတယ်။ မိမိတို့နိုင်ငံဆီ တင်ပို့ လာတဲ့သွင်းကုန်တွေကို အရေအတွက်ခွဲတမ်း သတ်မှတ်ပေးခြင်းနဲ့ အကောက်ခွန် စည်းကြပ်မှုတို့ကိုသာ ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဗြိတိန်လိုနိုင်ငံတွေ ကတောင် ဈေးကွက်အတွင်း ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းကင်းမဲ့ပြီး ခေတ်ကုန်နေတဲ့ စက်မှု လက်မှုလုပ်ငန်းတွေကို (၁) အကာအကွယ်ပေးခြင်း၊ (၂) အထောက်အပံ့ပြုခြင်းနဲ့ (၃) ပြန်လည်ရှင်သန်လာအောင် အားထုတ်ခြင်းစတဲ့ မျှော်လင့်ချက်မရှိတဲ့ အလုပ်တွေကို လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။

အဲဒီ အရေးယူဆောင်ရွက်ချက်တွေဟာ ရှင်းလင်းလွယ်ကူပေမဲ့ အပြုသဘောပိုဆောင်ပြီး တင်ကြိုအရေးယူဆောင်ရွက်ချက်တွေ မရှိခဲ့ရင် လက်တွေ့အားဖြင့် ထိရောက်မှုရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဂျပန်နဲ့ တက်သစ်စ စက်မှုနိုင်ငံများရဲ့ ပို့ကုန်တိုက်စစ်ကို တုံ့ပြန်တိုက်ခိုက်နိုင်ဖို့ အကောင်းဆုံးနည်းလမ်းကတော့ သူတို့နည်းတူ ပို့ကုန်ပဓာနမဟာဗျူဟာ' ကို တန်ပြန်ကျင့်သုံးခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိနိုင်ငံဆီ ပြည်ပကတင်သွင်းလာတဲ့ သွင်းကုန်တွေကို ကန့်သတ်ထိန်းချုပ်ခြင်းဟာ နိုင်ငံခြားငွေယိုဖိတ်ခြင်းက ကာကွယ်နိုင်တာတော့ မှန်ပါတယ်၊ သို့ပေမဲ့ နိုင်ငံတစ်ခုရဲ့ နိုင်ငံခြားသုံးငွေတိုးတက်ရေးကိုတော့ အထောက်အကူမပြုနိုင်ပါဘူး။

အဲဒီနိုင်ငံတွေ ဟာ ဂျပန်နဲ့ တက်သစ်စ စက်မှုနိုင်ငံတို့အပါအဝင် တခြားနိုင်ငံတွေကို မိမိတို့ရဲ့ ပို့ကုန်များ တင်ပို့ခြင်းအားဖြင့် ထိုးစစ်ဆင်နွှဲသင့်ပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် သူတို့ဟာ စစ်မြေ ပြင်ကို အသေအချာရွေးချယ်ပြီး တစ်ဟုန်ထိုး တိုက်ခိုက်ကြရမှာပါ။ တကယ်တော့ ခံစစ်ဆိုတာက ရန်သူဝန်းရံခံရတဲ့အခြေအနေမျိုးမှာသာ ဆင်နွှဲရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၄. ၂. ၂။ အကျိုးအမြတ်ရှိရှိ အောင်မြင်ရန်လိုအပ်ချက်

ဆွန်ဇူးက ထိုးစစ်ဆင်နွှဲခြင်းဟာ စစ်အောင်နိုင်ရေးအတွက် လိုအပ်ချက် တစ်ရပ်ဖြစ်တယ်လို့ ထောက်ခံပြောကြားခဲ့တာ မှန်ပေမဲ့ အဲဒီထိုးစစ်ဟာ ကုန်ကျစရိတ် နည်းနိုင်သမျှအနည်းဆုံး အသုံးပြုပြီး အကျိုးအမြတ် များနိုင်သမျှအများဆုံး ရရှိဖို့လိုအပ်တယ်ဆိုတာကိုလည်း အဓိကထားတင်ပြခဲ့ပါတယ်။

> "သို့ဖြစ်ရကား၊ တိုက်ပွဲတစ်ရာဆင်နွှဲပြီး အောင်ပွဲတစ်ရာ ရရှိခြင်းသည် စစ်ရေးကျွမ်းကျင်မှု၏ အထိမ်းအမှတ် မဟုတ်ပေ။ စစ်ရေးတွင် ပါရဂူမြောက်သောကျွမ်းကျင်မှ ဆိုသည်မှာ ရန်သူကို မတိုက်ခိုက်ရဘဲ အောင်မြင်ခြင်းသာ ဖြစ်သည်။"

တပ်မတော်တစ်ခုဟာ ရန်သူနဲ့ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရတဲ့အခါမှာဖြစ်စေကာလရှည်ကြာ စစ်ဆင်နွှဲရတဲ့အခါမှာဖြစ်စေ မိမိဘက်က အောင်ပွဲခံနိုင်ဖို့ ပေးဆပ် ယ့်တန်ဖိုးက အလွန်ကြီးမားလှကြောင်း ဆွန်ဇူးက ထောက်ခံပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

> "အောင်ပွဲအတွက် ကာလရှည်ကြာ စစ်ခင်းရမည်ဆိုလျှင် တပ်မတော်၏ စိတ်အားထက်သန်မှု လျော့ကျသွားလိမ့်မည်။ ရန်သူ့တပ်မြို့ကို ကာလရှည်ကြာ ဝန်းရံနေရလျှင် တပ်မတော်သားများ ပင်ပန်းနွမ်းနယ်လာလိမ့်မည်။ ရေရှည် စစ်ပွဲ ဆင်နွှဲရလျှင် နိုင်ငံတော်၏အရင်းအမြစ်များ ပြုန်းတီးကုန် လိမ့်မည်။"

ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရ စစ်ပွဲမဆင်နွှဲရဘဲ ရန်သူကို အောင်နိုင်ခြင်းသည်သာ အကောင်းဆုံး အကြံဉာဏ်ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ အကျိုးအမြတ်ရှိစွာ အောင်မြင်ရေးအခြေခံမှုနဲ့ ကိုက်ညီစေဖို့နဲ့ မိုးအောက်မြေပြင်မှာ ရှိရှိသမျှကို အကောင်းပကတိ သိမ်းပိုက်ရယူနိုင်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သင့်လျော်တဲ့ ဦးစားပေးအစီအစဉ်အဆင့်ဆင့်ကို ချမှတ်ထားရပါလိမ့်မယ်။ ဦးစားပေးအစီအစဉ် အရ ပထမဦးဆုံး ရန်သူရဲ့မဟာဗျူဟာကို တိုက်ခိုက်ဖျက်ဆီးဖို့ ကြိုးစားရပါမယ်။ ဒုတိယအားဖြင့် ရန်သူရဲ့ မဟာမိတ်ဖွဲ့မှုတွေကို နှောက်ယှက်ဖျက်ဆီးရပါမယ်။ တတိယအနေနဲ့ ရန်သူကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရပါမယ်။ အဲဒီဦးစားပေးအစီအစဉ် အတိုင်း လုပ်ဆောင်လို့မှ ရန်သူကို မအောင်မြင်နိုင်ဘူးဆိုရင် နောက်ဆုံးအနေနဲ့

ရန်သူ့တပ်မြို့ကို ဝန်းရံပိတ်ဆို့ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီဦးစားပေးအစီအစဉ်အတိုင်း လုပ်ဆောင်တာဟာ ရန်သူနဲ့တိုက်ရိုက်ရင် ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရခြင်းက ရှောင်ရှားကောင်း ရှောင်ရှားနိုင်မှာဖြစ်ပြီး တိုက်ခိုက်ရေးကုန်ကျစရိတ်ကိုလည်း အတော်ကြီးသက်သာ စေပါလိမ့်မယ်။ စစ်အင်အားသုံးပြီး အကြမ်းဘက်တိုက်ခိုက်တာနဲ့စာရင် သွယ်ဝိုက်ပြီး သိမ်မွေ့တဲ့နည်းပရိယာယ်နဲ့ မဟာဗျူဟာများကို အသုံးပြုခြင်းဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းပြီး ပညာသားပါလှပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် နောက်ဆုံး နည်းလမ်းအဖြစ် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအင်အားစုများကို အသုံးချခြင်း (ရန်သူ့တပ်မြို့ကို ဝန်းရံခြင်း) မပြုခင် တန်ပြန်မဟာဗျူဟာနဲ့ စိတ်ဓာတ်စစ်ဆင်ရေးနည်းလမ်း (ရန်သူ့ မဟာဗျူဟာကို တိုက်ခိုက်ခြင်း)၊ လူမှုဆက်ဆံရေးနည်းလမ်း (မဟာမိတ်ဖွဲ့မှုများကို နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးခြင်း) နဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးနည်းလမ်း (ရန်သူနဲ့ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်း) တို့ကို အဆင့်ဆင့်ကျင့်သုံးကြည့်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးကလည်း "ရန်သူ့တပ်မတော်ကို တိုက်ရိုက်စစ်ပွဲမဆင်နွှဲဘဲ နှိမ်နင်းခြင်း၊ ရန်သူ့မြို့ကို ပြင်းထန်သော တိုက်ခိုက်မှုမပြုဘဲ သိမ်းပိုက်ခြင်း၊ ဒါ့အပြင် ရေရှည်စစ်ပွဲမဆင်နွှဲဘဲ ရန်သူ့ နိုင်ငံကို ဖျက်ဆီးခြင်းပြုဖို့ ပိုမိုအရေးကြီးကြောင်း" အလေးအနက်ပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

ဒါ့ကြောင့် စိတ်ဓာတ်ရေးရာအောင်မြင်မှုဟာ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ လွှမ်းမိုးမှု ထက်ပိုပြီး တန်ဖိုးကြီးမားပါတယ်။ အဆုံးစွန်ဆုံးပြောရရင် စစ်နိုင်သူတို့ဟာ သူတို့ သိမ်းပိုက်လိုက်တဲ့ နယ်မြေခံပြည်သူလူထုရဲ့ အသည်းနှလုံးနဲ့ စိတ်ဓာတ်တို့ကိုပါ ဆွဲဆောင်သိမ်းပိုက်နိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် အုပ်စိုးသူနဲ့ အုပ်စိုးခံ ပြည်သူတို့အကြား လိုက်လျောညီထွေမှု ရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာအောင်မြင်မှုအပေါ် အားထားခြင်းဟာ ပြောက်ကျားစစ်ဆင်ရေးနဲ့ ဝါဒဖြန့်ချိရေးလုပ်ရာမှာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ အခြေခံသဘောတရားတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲတုန်းက အမေရိကန်တို့ဟာ လူသူလက်နက် အင်အား သာလွန်ကြီးမားတဲ့ကြားကပဲ အရေးနိမ့်ခဲ့ရပါတယ်။ ဒီလို အရေးနိမ့်ခဲ့ရခြင်း အတွက် အရင်းခံအကြောင်းတရား များစွာရှိပါတယ်။ အဲဒီထဲက တစ်ခုကတော့ ဗီယက်ကောင်းတွေဟာ အမေရိကန်တပ်ဖွဲ့တွေနဲ့ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ဖို့ ရှောင်ရှားခဲ့ပြီး 'ပစ်ပစ်ပြေးပြေး'နည်းဗျူဟာကိုကျင့်သုံးခဲ့တဲ့အပြင် စစ်မြေပြင်ကိုလည်း သေသေ ချာချာ ရွေးချယ်ခဲ့ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

ပိုပြီးအဓိကကျတာက ဗီယက်ကောင်းတွေဟာ စိတ်ဓာတ်ရေးရာကို သူတို့ရဲ့ အကြီးမားဆုံးခွန်အားအဖြစ် အသုံးချခဲ့ခြင်းပါပဲ။ ပြည်သူလူထုအမြင်မှာ အမေရိကန်တွေဟာ အမိမြေကို ကျူးကျော်ဝင်ရောက်လာပြီး မိမိတို့ကို ဂုတ်သွေးစုပ် အမြတ်ထုတ်မယ့် ကိုလိုနီနယ်ချဲ့သမားတွေအဖြစ် ထင်မှတ် လာအောင် နည်းမျိုးစုံနဲ့ ဝါဒဖြန့်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် အမေရိကန်တို့က ဘီကနီဝတ်ထားတဲ့ ဗီယက်နမ်အမျိုးသမီးရုပ်ပုံတွေကို စီးပွားရေးကြော်ငြာ အဖြစ်နဲ့သာ ရှုမြင်ကြပေမဲ့

ဗီယက်ကောင်းတို့က ဒါဟာ သူတို့အမျိုးသမီးတွေရဲ့ ရိုးရာယဉ်ကျေးမှုကို အမေရိကန်တို့က ဖျက်ဆီးနေတာပဲလို့ စွပ်စွဲပြောဆို ဝါဒဖြန့်ခဲ့ ကြပါတယ်။ ဒီလိုနည်းမျိုးစုံနဲ့ အမေရိကန်တို့အပေါ် အပုပ်ချခြင်းအားဖြင့် ပြည်သူ လူထုရဲ့ ရင်ထဲမှာ အမေရိကန်ဆန့်ကျင်ရေးစိတ်ဓာတ်တွေ စွဲမြဲလာအောင် ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

နိုင်ငံတကာ သံတမန်လောကမှာလည်း ဗီယက်နမ်တို့ဟာ ဝါဒဖြန့်ချိရေး စစ်ပွဲ ဆင်နွှဲနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် ကမ္ဘာ့ပြည်သူတွေက အမေရိကန်တို့ အပေါ်ကိုလိုနီနယ်ချဲ့များအဖြစ် စက်ဆုပ်ရွံရှာမုန်းတီးလာအောင် စိတ်ဓာတ် စစ်ဆင်ရေး လုပ်ခဲ့တာပါပဲ။ ဥပမာပြရရင် ဗီယက်နမ်တို့က မိမိနိုင်ငံရဲ့ပြည်တွင်းရေးကို မိမိတို့ဘာသာ ဖြေရှင်းနိုင်ကြောင်း၊ အမေရိကန်တို့က ဗီယက်နမ်မြေပေါ် ကျူးကျော် ဝင်ရောက်ခြင်းဟာ ဗီယက်နမ်ပြည်သူတို့အတွက် မလိုလားအပ်တဲ့ အကျိုးဆက်တွေ ကိုသာ ဖြစ်ပေါ်စေလျက်ရှိကြောင်း ကမ္ဘာ့နိုင်ငံရေးခေါင်းဆောင်တွေ နားဝင်အောင် ပြောဆိုနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။

ပြီးတော့ ဗီယက်နမ်ရောက် အမေရိကန်စစ်သည်တို့ရဲ့ ရက်စက်ယုတ်မာ ရိုင်းစိုင်းမှုတွေကို နိုင်ငံတကာစာနယ်ဇင်းများမှာ ပုံနှိပ်ဖော်ပြနိုင်အောင် လုပ်ဆောင်ခဲ့ ကြပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွင်းမှာ ဗီယက်နမ် စစ်ပွဲနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပြည်သူလူထုအကြား မကျေနပ်မှုတွေ တိုးပွားလာအောင် လှုံ့ဆော်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ဗီယက်နမ်တို့ရဲ့ စိတ်ဓာတ်စစ်ဆင်ရေး လှုပ်ရှားမှုတွေဟာ အမေရိကန်တို့ အရေးနိမ့်ဆုတ်ခွာသွားအောင် လုပ်ဆောင်ရာမှာ အဓိကကျတဲ့ကဏ္ဍက ပါဝင်ပံ့ပိုးပေးခဲ့ပါတယ်။

ကုန်ကျစရိတ် အနည်းဆုံးအသုံးပြုပြီး မိမိရည်မှန်းချက် အောင်မြင်အောင် လုပ်ဆောင်ရေးဟာ စီးပွားရေးလောကအတွက် အမှန်တကယ်လိုအပ်ချက်တစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ အခန်း (၃) မှာဖော်ပြခဲ့တဲ့ ပန်းတိုင်အဆင့်ဆင့်သတ်မှတ်ခြင်း ခေါင်းစဉ် အောက်မှာ တင်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ရွေးချယ်စရာနည်းလမ်းတချို့ဟာ တခြားနည်းလမ်း တွေနဲ့နှိုင်းစာရင် ကုန်ကျစရိတ်ကြီးမားလှပါတယ်။ လုပ်ငန်းကုန်ကျစရိတ်ချင်း အတူတူဆိုရင် အကျိုးအမြတ်ပမာဏပိုမိုရရှိမယ့် နည်းလမ်းကိုရွေးချယ်သင့်ပါတယ်။ တကယ်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းစီမံကိန်းတွေကနေ ရရှိနိုင်မယ့်အကျိုး ကျေးဇူးကို အကဲဖြတ်တိုင်းတာနိုင်မယ့် ကိရိယာအတော်များများကို ပညာရှင်တွေက တီထွင်ထားပြီးသားပါ။ ဥပမာ တန်ဖိုးလျော့ပြီး ဝင်ငွေစီးဆင်းမှုအခြေအနေ၊ အသားတင်ပစ္စုပ္ပန်တန်ဖိုး၊ အရင်းကျေကာလစတဲ့ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ မှတ်ကျောက် တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ အလားတူပါပဲ ဈေးကွက်ဝေစု၊ ရောင်းအားတိုးတက်မှု အလားအလာနဲ့ အမြတ်ပမာဏတို့ကိုလည်း ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ မှတ်ကျောက်တွေအဖြစ် အသုံးချနိုင်ပါတယ်။

၄.၂.၃။ အရေအတွက်ဆိုင်ရာ နိုင်းရအကျိုးကျေးဇူး ရယူရန်လိုအပ်ချက်

ဆွန်ဇူးက ရင်ဆိုင်တိုက်ရတော့မယ့် အခြေအနေတစ်ခုမှာ ထိုးစစ်ဆင်ဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို အလေးထားဖော်ပြခဲ့တဲ့အပြင် ဘယ်လို ထိုးစစ်ဆင် ရမယ်ဆိုတာကိုပါ လမ်းညွှန်ချက်တွေ ချမှတ်ပေးခဲ့ပါတယ်။ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ ရန်သူနဲ့ နိုင်းရခွန်အားပေါ် မူတည်ပြီး သင့်တော်ရာနည်းလမ်းတွေကို ကျင့်သုံးလှုပ်ရှား ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက နိုင်းရခွန်အားတွေကို မှတ်ကျောက်အဖြစ် အသုံးပြုပြီး လှုပ်ရှားရမယ့် နည်းလမ်းခြောက်သွယ်ကို အကြံပြုတင်ပြခဲ့ပါတယ်။ **နည်းလမ်း (၁) ရန်သူကို ဝန်းရံခြင်း။**

"မိမိက ရန်သူထက် ဆယ်ဆသာလွန်လျှင် ရန်သူကို ဝန်းရံ ပိတ်ဆို့ပါ။"

နည်းလမ်း (၂) ရန်သူကို တိုက်ရိုက် ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်း။

"မိမိက ရန်သူထက် ငါးဆသာလွန်လျှင် တိုက်စစ်ဆင်ပါ။"

နည်းလမ်း (၃) ရန်သူကို တစ်ကွဲတစ်ပြားစီ ခွဲခြားပစ်ခြင်း။

"မိမိကရန်သူထက် နှစ်ဆသာလွန်လျှင် ရန်သူကို နှစ်ခြမ်းကွဲ သွားအောင် လုပ်ပါ။"

နည်းလမ်း (၄) ရန်သူကိုတိုက်ခိုက်ရန် မဟာဗျူဟာမြောက် ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ခြင်း။

"မိမိနှင့် ရန်သူ အရေအတွက်ချင်း တူညီနေပါက တိုက်ခိုက်ရန် ဆုံးဖြတ်လိုက ဆုံးဖြတ်နိုင်သည်။"

(ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ မဟာဗျူဟာတွေကို အသုံးပြုဖို့လိုအပ်ပြီး စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားတဲ့ စစ်ဗိုလ်ချုပ်ကအနိုင်ရရှိမှာ ဖြစ်ပါတယ်။)

နည်းလမ်း (၅) မိမိတပ်ကို ဆုတ်ခွာခြင်း

"ရန်သူထက် မိမိက အနည်းငယ် အားနည်းနေလျှင် ခွာစစ်ဆက်ပါ။

နည်းလမ်း (၆) ရန်သူကို ရှောင်ရှားခြင်း။

"ရန်သူထက်မိမိက အဆများစွာအားနည်းနေလျှင် တိုက်ပွဲ မဖြစ်အောင် ရှောင်ရှားပါ။"

ဒါ့ကြောင့် မိမိရဲ့အင်အားက ရန်သူနဲ့နိုင်းစာရင် နှစ်ဆကြီးမားနေမှ တိုက်ရိုက်ရင်ဆိုင် တိုက်ပွဲဝင်သင့်ပါတယ်။ ဒါဟာ မုချအောင်ပွဲခံနိုင်မယ့် သေချာတဲ့ အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ တပ်မတော်တစ်ခုရဲ့ အင်အားဟာ အရေ

အတွက်အရရော အရည်အချင်းအရပါ ရန်သူထက်သာလွန်နေပေမဲ့ ရန်သူကို တိုက်ရိုက်တိုက်ပွဲဆင်နွှဲဖို့ လိုအပ်ချင်မှ လိုအပ်ပါလိမ့်မယ်။ ရန်သူကို ဝန်းရံထားပြီး မိမိထံ လက်နက်ချအညံ့ခံဖို့ ခြိမ်းခြောက်ခြင်းအားဖြင့်လည်း အောင်ပွဲရနိုင်ပါတယ်။ ရန်သူနဲ့မိမိ အင်အားချင်းတူနေခဲ့ရင်တော့ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ မဟာဗျူဟာကို ရေးဆွဲချမှတ်နိုင်တဲ့ဘက်က အနိုင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အောင်နိုင်သူဟာ စစ်မြေပြင်ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာတွေကို နားလည်သဘောပေါက်ပြီး ဘယ်လို မဟာဗျူဟာမျိုးကို အသုံးချသင့်ကြောင်း သိရှိသူပဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သူ့ရဲ့တပ်တွေကို ကောင်းစွာစီမံခန့်ခွဲနိုင်ပြီး စစ်ကစားနိုင်သူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ စစ်ကစားရာမှာ ပြောင်းလဲနေတဲ့အခြေအနေ၊ အချိန်အခါ ပတ်ဝန်းကျင်ကို မိမိအတွက် အကျိုးရှိအောင်အသုံးချနိုင်တဲ့အပြင် မိမိတပ်မတော်သားတွေရဲ့ စိတ်ပိုင်းနဲ့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာကြံ့ခိုင်မှုတို့ကို ထိန်းချုပ်ထားနိုင်သူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် လှည့်စားမှု၊ အလစ်အငိုက်ဖမ်းမှု ဒါမှမဟုတ် ရန်သူကို လျှပ်တစ်ပြက် တိုက်ခိုက်မှုဆိုင်ရာ အခြေခံမှုများကိုအသုံးချရာမှာ ပြိုင်ဘက်ထက် ပိုမိုကျွမ်းကျင်သူ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် မိမိဘက်က လူသူလက်နက်ဆုံးရှုံးမှု နည်းနည်းနဲ့ တိကျမြန်ဆန်စွာ အောင်ပွဲခံနိုင်သူ ဖြစ်ပါတယ်။

ရန်သူထက် အစစအရာရာ အင်အားနည်းသူဟာ ရန်သူနဲ့ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းက ရှောင်ရှားသင့်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးကလည်း “ဘယ်လောက်ရဲရင့်တဲ့ တပ်မတော်ဖြစ်ပါစေ၊ မိမိထက်အဆမတန် ခွန်အားကြီးမားသာလွန်တဲ့ ရန်သူနဲ့ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရတဲ့အခါ ရှုံးနိမ့်ရစမြဲဖြစ်တယ်” လို့ ပြောခဲ့ပြီးသားပါ။ မလွှဲ မရှောင်သာ ရင်ဆိုင်တိုက်ရတော့မယ်ဆိုရင်တော့ ရန်သူရဲ့လက်ရှိအနေအထားပေါ်မှာ ဘယ်လိုအမြတ်ထုတ်ယူ တိုက်ခိုက်ရမယ်ဆိုတာ သိဖို့လိုအပ်သလိုတကယ်လို့များ အရေးမသာခဲ့ရင် အထိအခိုက်အကျအဆုံး နည်းနိုင်သမျှနည်းနည်းနဲ့ အောင်မြင်စွာ ဆုတ်ခွာနိုင်ဖို့ကိုလည်း ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

စစ်ရေးစစ်ရာမှာ လူသူလက်နက်အင်အား သာလွန်ခြင်းဟာ အားသာမှု တစ်ခုဖြစ်သလို စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာလည်း လုပ်ငန်းအရွယ်အစား ကြီးမားခြင်းဟာ ထူးခြားတဲ့အကျိုးကျေးဇူး ပေးစွမ်းနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အထူးသဖြင့် မျိုးတူ ထုတ်ကုန် ထုတ်လုပ်ရောင်းချကြတဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေမျိုးမှာ လုပ်ငန်းသေးသူက လုပ်ငန်းကြီးသူကို အနိုင်ရဖို့ခဲယဉ်းခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ကိုဦးဆောင်နေတဲ့ လုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ဖို့ဆိုတာ မလွယ်ပါဘူး။ မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲချမှတ်ကျင့်သုံးပြီး မှန်ကန်တဲ့ထုတ်ကုန်နဲ့ ဈေးကွက်တို့ကို ရှာဖွေခြင်းစတဲ့ နည်းလမ်းတွေကို အသုံးပြုရမှာဖြစ်ပါတယ်။

လက်တွေ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာရော ဘောဂဗေဒသဘောတရားအရပါ အရွယ်အစားကြီးမားခြင်းရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကို ငြင်းပယ်လို့မရနိုင်ပါဘူး။ တကယ်

တော့ "အရွယ်အစားအကြောင်းပြု စရိတ်သက်သာမှု' အခြေခံမှုဟာ ခိုင်မာတဲ့သီအိုရီ တစ်ခုဖြစ်နေပါပြီ။ အလားတူစွာပဲ မဟာဗျူဟာမြောက် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း ဆိုင်ရာအတွေ့ အကြုံမျဉ်းကွေးသဘောတရား' ဟာလည်း လုပ်ငန်းအရွယ်အစား ကြီးမားလေ အကျိုးကျေးဇူးပိုများလေဆိုတဲ့ အချက်အတွက် သက်သေတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဈေးကွက်ဝေစုကြီးမားခြင်းဟာ အရွယ်အစား အကြောင်းပြု စရိတ်သက်သာမှုဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအဖြစ် အရေးကြီးလာ ပါတယ်။ လုပ်ငန်းအရွယ်အစား ကြီးမားသူများဟာ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း ဝယ်ယူရာက အစ ဝယ်ယူတဲ့အရေအတွက် များပြားရင်များပြားသလောက် တစ်ယူနစ်ချင်း အတွက် ကျသင့်ငွေသက်သာတဲ့အကျိုးကျေးဇူးကို ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်တဲ့နေရာနဲ့ ရောင်းအားမြှင့်တင်ဖို့ ကြော်ငြာရာမှာလည်း တစ်ယူနစ်ချင်းအတွက် ကျသင့်ငွေသက်သာလေ့ရှိပါတယ်။

ကုမ္ပဏီအများစုအနေနဲ့ သူတို့နိုင်ငံနယ်နိမိတ်ကို ကျော်လွန်ပြီး ဈေးကွက်သစ်ရှာဖွေရခြင်းမှာ အရင်းခံအကြောင်းတရား အများအပြားရှိပါတယ်။ အဲဒီထဲက တစ်ခုကတော့ လုပ်ငန်းပမာဏကြီးမားခြင်းရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးကို ခံစားလို ခြင်းပါပဲ။ နိုင်ငံတကာ ကုန်သွယ်မှုနယ်နိမိတ်အတွင်း အခြေချလုပ်ကိုင်ခြင်းအားဖြင့် အစီအစဉ်များ လွှဲပြောင်းရရှိမှု (ဥပမာ - လေ့ကျင့်ရေးနဲ့ လူအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးရေး)၊ နည်းစနစ် လွှဲပြောင်းရရှိမှု (ဥပမာ-စာရင်းကိုင်၊ ရသုံးခန့်မှန်းခြေငွေစာရင်းနဲ့ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုဆိုင်ရာ နည်းစနစ်များ)၊ လူအင်အား လွှဲပြောင်းရရှိမှု (ဥပမာအဓိကစီမံခန့်ခွဲသူများနဲ့ သုတေသနပညာရှင်များ)၊ အရွယ်အစားအကြောင်းပြု စရိတ်သက်သာမှု (ဥပမာ-ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနှင့် ကုန်ကြမ်းဝယ်ယူဖြည့်တင်းမှု)၊ စုစည်းမှုကြောင့်စရိတ်သက်သာမှု (ဥပမာ- သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေး)၊ အရင်းအမြစ် အသုံးချမှု (ဥပမာ-စီမံခန့်ခွဲမှု၊ လူအင်အား၊ စက်ပစ္စည်း၊ ငွေကြေး၊ ကုန်ကြမ်း၊ နည်းပညာနဲ့ ဈေးကွက်ရရှိမှု) နဲ့ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာမဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲအကောင် အထည်ဖော်နိုင်မှုတို့လို အကျိုးကျေးဇူးတွေ ရရှိနိုင်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်စားစရာအကြောင်းအရာ တစ်ခုကတော့ အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုက လက်ဝါးကြီးအုပ်မှု ကာကွယ်ရေးဥပဒေတွေ ပြဋ္ဌာန်းပြီး ကုမ္ပဏီငယ် လေးတွေကို အကာအကွယ်ပေးနေချိန်မှာ ဂျပန်တို့ကတော့ သူတို့အမျိုးသားပိုင် ကုမ္ပဏီအချင်းချင်း ဝယ်ယူသိမ်းသွင်းပြီး အရွယ်အစားကြီးထွားလာမှုအပေါ် ဝင်ရောက်မစွက်ဖက်ခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ အမေရိကန်တို့ရဲ့ လက်ဝါးကြီးအုပ်မှု ကာကွယ်ရေးဥပဒေတွေဟာ ဆီလီကွန်တောင်ကြားက ကွန်ပျူ တာလုပ်ငန်းတွေရဲ့ 'ကြီးထွားမှု' နဲ့ 'ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း' တို့ကို နှောင့်နှေးသွားစေခဲ့ ပါတယ်။ အပြောင်းအလဲတစ်စုံတစ်ရာ မလုပ်သရွေ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းတွေဟာ

ဂျပန်တို့နဲ့ရော မိမိအစိုးရနဲ့ပါ တိုက်ပွဲဝင်လာရဖွယ် ရှိပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ရေရာထိရောက်မှုမရှိတဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ ဖက်ဒရယ်မူဝါဒတွေကြောင့် ဂျပန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အဆက်မပြတ် ဝင်ရောက် လာခဲ့ကြပါတယ်။ နိုင်ငံရပ်ခြား ဈေးကွက်ဝင်ရောက်ရေး မဟာဗျူဟာနဲ့ပတ်သက်ပြီး အမေရိကန်နဲ့ ဂျပန်တို့အကြားမှာ အခြေခံအားဖြင့်ကွဲပြားခြားနားနေပါတယ်။ ဥပမာ မိမိထုတ်ကုန်တွေရဲ့ ဈေးနှုန်းကိုသတ်မှတ်ကြရာမှာ အမေရိကန်တို့က ယေဘုယျအားဖြင့် တစ်ယူနစ်ဈေးနှုန်းကိုမြှင့်တင်ပြီး ထုတ်ကုန်တစ်ခုချင်းအပေါ်မှာ အကျိုးအမြတ်များများ ရယူလေ့ရှိပါတယ်။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတို့ကတော့ မတူခြားနားစွာ တစ်ယူနစ်ဈေးနှုန်းကိုလျှော့ချပြီး ဈေးကွက်ဝေစုများများရအောင် လုပ်ဆောင်လေ့ရှိပါ တယ်။ ဈေးနှုန်းချိုသာတော့ များများရောင်းရမယ်၊ များများရောင်းရတော့ အမြတ် များများရမယ်ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာကိုကျင့်သုံးတာပါ။ အရောင်းပမာဏ ကြီးမားခြင်း အားဖြင့် ဖြန့်ဖြူးမှုစရိတ်သက်သာသွားသလို ကုန်ကြမ်းဝယ်ယူရာမှာလည်း ဝယ်ယူတဲ့ ပမာဏများသလောက် ဈေးနှုန်းချိုချိုသာသာနဲ့ ရရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကုန်ထုတ် လုပ်မှုစရိတ် အများကြီးသက်သာသွားပါတယ်။ ဒီမဟာဗျူဟာက သူတို့ရဲ့ကုမ္ပဏီ တွေကို ကြီးထွားသည်ထက် ကြီးထွားလာစေရေးဆိုတဲ့ ချမှတ်ထားတဲ့ ရည်မှန်းချက်နဲ့လည်း ရှေ့နောက်ညီညွတ်မှုရှိတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဂျပန်တို့ဟာ အရွယ်အစားကြီးမားခြင်းကို ခွန်အားတစ်ရပ်အဖြစ် မှတ်ယူထားတယ်ဆိုတာ ထင်ရှားလှပါတယ်။

လတ်တစ်လော ဖြစ်ပျက်ခဲ့တဲ့ဖြစ်ရပ်တွေအရ ဂျပန်တို့ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစု သိမ်းပိုက်မှုနဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ကြီးထွားသည်ထက် ကြီးထွားလာအောင် အားပေး အားမြှောက်ပြုမှုတို့က ရလဒ်ကောင်းတွေ ထွက်ပေါ်စေတယ်ဆိုတာကို သက်သေခံနေပါတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာတော့ ကမ္ဘာပေါ်ရှိ ကုမ္ပဏီကြီးတွေအချင်းချင်း ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မှု ထောင်ပေါင်းများစွာ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ရာမှာ ၄၈ ရာခိုင်နှုန်းဟာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဖြစ်တာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ အမေရိကန်တို့ကတော့ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်း သာပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ ၁၉၈၈ ခုနှစ်အတွင်း ကမ္ဘာ့ထိပ်သီးကုမ္ပဏီကြီး ဆယ်ခုမှာရှစ်ခုဟာ ဂျပန်ပိုင်ကုမ္ပဏီတွေသာ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သတိပြုရမှာက ကျန်တဲ့ ကုမ္ပဏီနှစ်ခုဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ တတိယအကြီးဆုံး 'အိုင်ဘီအမ်' နဲ့ ဆဋ္ဌမအကြီးဆုံး 'အက်ဆွန်' တို့ဖြစ်ကြခြင်းပါပဲ။ အဲဒီကုမ္ပဏီနှစ်ခုဟာ ဂျပန်တွေရဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ထိုးနှက်မှုကိုမခံရမီက နှစ်ပေါင်းများစွာ ထိပ်ဆုံးမှာရပ်တည်နိုင်ခဲ့သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ပြီးခဲ့တဲ့နှစ်ကာလတွေအတွင်း ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေ ကြီးစိုးလာတဲ့လုပ်ငန်း ကတော့ ဘဏ်လုပ်ငန်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်အတွင်း ကမ္ဘာ့ထိပ်သီးဘဏ်ကြီး

ဆယ်ခုစလုံးဟာ ဂျပန်ဘဏ်တွေချည်းဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ ၁၉၈၈ ခုနှစ် အတွင်း ဈေးကွက်ဝေစု ရရှိမှုအခြေအနေပေါ်မူတည်ပြီး အဆင့်သတ်မှတ်ကြည့် မယ်ဆိုရင် ထိပ်ဆုံးဘဏ် (၂၁) ခုစလုံးဟာ ဂျပန်ပိုင်များသာ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ဂျပန်ပိုင် မဟုတ်တဲ့အထဲမှာ ပထမဆုံးဖြစ်တဲ့ ဆွတ်ဇာလန်ဘဏ်က အဆင့် (၂၂) မှာ ရှိခဲ့ပါတယ်။ တစ်ချိန်တုန်းက ကမ္ဘာ့ဘဏ်လုပ်ငန်းကို ကြီးစိုးထားခဲ့တဲ့ အမေရိကန်ဘဏ်တွေဟာ အံ့သြစရာကောင်းလောက်အောင် ကမ္ဘာ့ထိပ်သီးဘဏ် (၂၅) ခုထဲမှာ မပါရှိတော့ပါဘူး။ ကမ္ဘာ့ထိပ်ဆုံးဘဏ်သုံးဆယ် စာရင်း ပြုစုကြည့်တဲ့ အခါမှာတောင် အမေရိကန်ဘဏ်နှစ်ခုဖြစ်တဲ့ စီတီးကော့ပ်က အဆင့် (၂၆) မှာ ရှိပြီး၊ ဂျေပီမော်ဂန်က အဆင့် (၂၈) မှာ ရှိခဲ့တာကို တွေ့ ရပါတယ်။ နောက်ထပ် မှတ်သားစရာကောင်းလှတဲ့ အဖြစ်ကတော့ ဂျပန်ဘဏ်တို့ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုပမာဏ ဟာ ဂျပန်ပိုင်မဟုတ်တဲ့ဘဏ်တွေရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုပမာဏထက် အဆပေါင်းများစွာ သာလွန်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ဒသမမြောက်အကြီးဆုံးဖြစ်တဲ့ မိဆုအိဘဏ်ရဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ဆွတ်ဇာလန် ယူနီယန်ဘဏ်ထက် ၃.၅ ဆ ကြီးမားပါတယ်။ ကိန်းဆဂဏန်းများအရ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ဘဏ်တွေကို အရွယ်အစားကြီးမားသည်ထက် ကြီးမားလာစေခြင်းအားဖြင့် အနာဂတ်ကာလမှာ ပြိုင်ဘက်တွေက မယှဉ်သာအောင်လုပ်ဆောင်ခဲ့တယ်ဆိုတာ ထင်ရှားနေပါတယ်။

လတ်တစ်လောနှစ်များအတွင်း ဂျပန်ကုမ္ပဏီတို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်နဲ့ ရလဒ်တွေကိုသုံးသပ်ကြည့်ရင် သူတို့ဟာ ပြိုင်ဘက်များအပေါ် မညှာမတာတိုက်ခိုက် သိမ်းပိုက်မှုပြုခဲ့တယ်လို့ ထင်မြင်ယူဆစရာဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ပင်လယ်ရပ်ခြားဈေးကွက် တွေကို ချဲ့ထွင်ခြင်းနဲ့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာပြိုင်ဘက်တွေကို အပြင်းအထန်ထိုးနှက် တိုက်ခိုက်ခြင်းတို့ကလည်း အဲဒီထင်မြင်ယူဆချက် မှန်ကန်ကြောင်း သက်သေခံနေ ပါတယ်။ ယနေ့အခါမှာဆိုရင် ဂျပန်တို့ဟာ ကမ္ဘာ့လုပ်ငန်းနယ်ပယ် အတော်များ များကို ကြီးစိုးထားပြီးနေပါပြီ။ အင်အားကြီးမားခြင်းဟာ အောင်မြင်ခြင်းရဲ့ အရင်းခံ အကြောင်းတရားတစ်ပါးဖြစ်တယ်ဆိုတာကို သူတို့ရဲ့မဟာဗျူဟာများက သက်သေ ထူခဲ့တာပဲဖြစ်ပါတယ်။

၄. ၂. ၄။ လစ်ဟာအခွင့်ကောင်း ရရှိနိုင်စွမ်း

ဆွန်ဇူးက အင်အားကြီးမားတဲ့ တပ်ဖွဲ့တွေကို ပိုင်ဆိုင်ခြင်းအားဖြင့် အကျိုး ကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းနိုင်တယ်ဆိုတာ အတိအလင်းအသိပေးခဲ့သလို အဲဒီကြီးမားတဲ့ အင်အားမှာ အရေအတွက်သာမက အရည်အချင်းလည်း ပြည့်စုံဖို့လိုအပ်တယ် ဆိုတာကို အသိအမှတ်ပြုဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ အင်အားကြီးမားခြင်းရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး......

"အင်အားသေးငယ်သော တပ်ဖွဲ့တစ်ခုသည် မည်မျှပင် ခေါင်းမာစေကာမူ အင်အားကြီးမားပြီး အသာစီးရနေသော တပ်ဖွဲ့ကို လက်လျော့

အရှုံးပေးရမည်သာဖြစ်သည်။"

ဒါပေမဲ့ တစ်ဘက်မှာလည်း စစ်သည်များဟာ စနစ်တကျလေ့သင်ကြားထားသူတွေ မဟုတ်ခဲ့ရင် တပ်အင်အားအရေအတွက် ကြီးမားအကျိုးကျေးဇူးခံစားရဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ကြောင်း ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းအောက်ပါကောက်နှုတ်ချက်က သက်သေခံနေပါတယ်။

"တပ်မတော်တစ်ခု၏ အင်အားသည် တပ်ဖွဲ့အင်အား ကြီးမားမှု အပေါ်တွင် တည်မှီမနေပေ။ အရေအတွက်သက်သက် အပေါ် အားပြုပြီး ချီတက်ခြင်းမပြုပါနှင့်။"

အခန်း (၂) မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း အရာရှိအရာခံ၊ အကြပ်တပ်သားတွေရဲ့ လေ့ကျင့်ရေးစွမ်းရည်ထက်မြက်မှုဟာ စစ်အောင်နိုင်ရေးအတွက် အရေးကြီးလှပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက အင်အားသေးငယ်တဲ့ တပ်ဖွဲ့တွေမှာလည်း အောင်မြင်မှုရနိုင်ခြေ အများကြီးရှိတယ်လို့ အသိပေးရေးသားသွားခဲ့တာပါ။ အင်အားသေးငယ်တဲ့ တပ်ဖွဲ့တစ်ခုအနေနဲ့ စစ်ပွဲမှာ အောင်မြင်မှုရနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းများစွာကို ဆွန်ဇူးကအကြံပြုဖော်ပြထားခဲ့ပါတယ်။ ပထမနည်းလမ်းကတော့ အင်အားသေးငယ်တဲ့ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ အခွင့်အလမ်းကောင်းတစ်ခုကို အမိအရ ဖမ်းဆုပ်ခြင်းအားဖြင့် မိမိအတွက်ရလဒ်ကောင်းတွေကို ဖန်တီးရယူခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

"အကယ်၍ လူအချို့က 'ကျွန်ုပ်၏ ပိုင်နက်နယ်ပယ်ကို ၃၀ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်တော့မည့် အင်အားကြီးမားပြီး ကောင်းစွာ ဂဒိုး စုစည်းထားသည့် ရန်သူ့တပ်ဖွဲ့နှင့် ရင်ဆိုင်ရသည့်အချိန်တွင် သာ မည်သို့လုပ်သင့်ပါသနည်း" ဟု မေးမြန်းခဲ့လျှင်၊ ကျွန်ုပ်၏ ပဲဖြေကြားချက်မှာ ဦးစွာ သူတို့အမြတ်တနိုးတန်ဖိုးအထားဆုံး က အရာကို အမိအရ ထိန်းချုပ်လိုက်ပါ၊ ဤတွင် သူတို့သည် သင့်အလိုဆန္ဒကို လိုက်လျောလာပါလိမ့်မည်" ဟူ၍ဖြစ်သည်။"

ရန်သူပြိုင်ဘက်တို့ အမြတ်တနိုးတန်ဖိုးထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို အမိအရ ထိန်းချုပ်ပြီး အခွင့်အလမ်းရယူတဲ့ မဟာဗျူဟာကို နိုင်ငံရေးအရ ပြန်ပေးဆွဲမှုနဲ့ လေယာဉ်အပိုင်စီးမှုတွေမှာ လက်တွေ့ကျင့်သုံးကြတာကို တွေ့ ရှိနိုင်ပါတယ်။ လေယာဉ်ပေါ်က အပြစ်မဲ့ခရီးသည်တွေကို ပြန်ပေးဆွဲပြီး မိမိတို့ရဲ့ နိုင်ငံရေးလိုလားချက်များကို တောင်းဆိုခြင်းဟာ နမူနာတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ကမ္ဘာကြီးဟာ ယခုနှစ်ကာလများအတွင်း အလားတူဖြစ်ရပ်တွေရဲ့ ဒုက္ခပေးမှုကို လည်းစင်းခံနေရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကမ္ဘာ့နိုင်ငံအသီးသီးဟာ အကြမ်းဖက်မှုနှိမ်နင်းရေးအတွက် အထူးတပ်ဖွဲ့တွေဖွဲ့စည်းခြင်းနဲ့ မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲချမှတ်ခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်နေကြပါတယ်။

အင်အားသေးငယ်တဲ့ တပ်မတော်တစ်ခုအဖို့ အနိုင်ရရှိနိုင်တဲ့ ဒုတိယနည်းလမ်းကတော့ ပြီးခဲ့တဲ့အခန်းမှာဖော်ပြခဲ့သလို မိမိအတွက်ထူးခြားတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းနိုင်တဲ့ နယ်မြေဒေသကို ရွေးချယ်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက သေချာစစ်မြေပြင် ဒါမှမဟုတ် ရန်သူထက် မိမိအတွက်ပိုပြီး အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းနိုင်တဲ့စစ်မြေပြင်မျိုးကို လက်ဦးမှုယူသိမ်းပိုက်ထားဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးနည်းလမ်းအနေနဲ့ ရန်သူလျစ်လျူရှုထားတဲ့ နယ်မြေဒေသကို ရွေးချယ်ခြင်းအားဖြင့်လည်း အင်အားသေးငယ်တဲ့ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ အောင်ပွဲခံနိုင်ပါတယ်။

စီးပွားရေးမှာလည်း အရွယ်အစားတစ်ခုထဲက အရှုံးအနိုင်ကို သေချာပေါက် အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ စစ်ရေးမှာလိုပဲ စီးပွားရေးမှာ လည်း အရည်အသွေးက အဓိကကျပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် အခန်း (၂) မှာ ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့သလို တပ်မတော်တစ်ခုရဲ့ အင်အားဟာ အရေအတွက်သက်သက် အပေါ်မှာ တည်မှီမနေပါဘူး။ တပ်မတော်သား အရာရှိ၊ အရာခံ၊ အကြပ်တပ်သား တွေရဲ့ လေ့ကျင့်ရေးစွမ်းရည် ထက်မြက်မှုဟာ အရေအတွက်အင်အား ကြီးမားမှု နည်းတူ အဓိကကျတဲ့ကဏ္ဍမှာ ရှိနေပါတယ်။ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ အင်အားဟာလည်း ကိန်းဂဏန်း 'အရေအတွက်' ပေါ်မှာသာမကဘဲ လုပ်သားနဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူတို့ရဲ့ 'အရည်အချင်း' ပေါ်မှာ အများကြီးတည်မှီနေပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက အရွယ်အစားရော အရည်အသွေးပါအရေးကြီးကြောင်း နိုးဆော်တင်ပြခဲ့တာကို ဂျပန်တို့ကလည်း တလေးတစား လိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့ကြတာပါပဲ။ တကယ်တော့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ အရွယ်အစားကြီးမားမှု တစ်ခုတည်းကြောင့်မဟုတ်ဘဲ သူတို့ ထုတ်လုပ်လိုက်တဲ့ ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေရဲ့ အရည်အသွေး မြင့်မားမှုကြောင့်ပါ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးကို ကြီးစိုးနိုင်ခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။

အရွယ်ပမာဏအကြောင်းပြု စရိတ်သက်သာမှုနဲ့ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရေး ပံ့ပိုးမှုအားမျိုးစုံတို့ဟာ အရွယ်အစားနဲ့သာ နီးနီးစပ်စပ်ပတ်သက်နေပြီး အရည်အသွေးနဲ့ မဆိုင်ဘူးဆိုတဲ့အချက်ကတော့ သတိတရားနဲ့ဆန်းစစ်ရမယ့်ကိစ္စသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာတင်ပြချင်တာက လုပ်ငန်းငယ်လေးတွေရဲ့ အခွင့်သာမှု တချို့ပါပဲ။ လုပ်ငန်းငယ်လေးတွေအနေနဲ့ ဈေးကွက်အတွင်း လစ်ဟာနေတဲ့ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေရှာဖွေခြင်းနဲ့ ထုတ်ကုန်သစ်တွေ တီထွင်ထုတ်လုပ် ရောင်းချခြင်းတို့ပြုလုပ်ရာမှာ အရွယ်အစားသေးငယ်တဲ့အလျောက် ဆုံးရှုံးစရာရှိရင် လည်း လုပ်ငန်းကြီးတွေလို ဆုံးရှုံးမှုမကြီးမားနိုင်ပါဘူး။ ဥပမာပြရရင် လုပ်ငန်းငယ် တစ်ခုဟာ ယခင်ဘယ်သူမှ မဝင်ရသေးတဲ့ဈေးကွက်ထဲကို ဝင်ရောက်ဖို့ဖြစ်စေ ဘယ်ကုမ္ပဏီကမှ ထုတ်လုပ်ဖို့စိတ်မကူးတဲ့ ထုတ်ကုန်သစ်တစ်ခုကို ထုတ်လုပ်ဖို့ ဖြစ်စေ ရွေးချယ်နိုင်ပါတယ်။ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်ထဲကို ဂျပန်တို့ ဝင်ရောက်စဉ် ကာလကလည်း လုပ်ငန်းငယ်လေးတွေအဖြစ်နဲ့ စတင်ခဲ့တာပါ။ တကယ်တော့

ဈေးကွက်ထဲက အများလျစ်လျူရှုထားမိတဲ့ လစ်ဟာနေတဲ့ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေ ဟာ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာရဲ့ အရေးပါတဲ့အစိတ်အပိုင်း တစ်ခုလည်းဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ် စောစောပိုင်းကာလတွေတုန်းကဆိုရင် ကနေဒါနဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက အရက်ချက်စက်ရုံငယ်လေးတွေဟာ ပုံမှန်ထက်ထူးခြား တဲ့အရသာတွေ ဖြည့်စွက်ထားတဲ့ဘီယာမျိုးကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချခြင်းအားဖြင့်သီးသန့်ဈေးကွက်အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုရဲ့လစ်ဟာနေတဲ့တော ဖြည့်ဆည်း ပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် သူတို့ဟာ ခိုင်မာတဲ့ ဈေးကွက်အခွင့်အလမ်းကောင်း တွေ ရယူနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ လက်တွေ့မှာ 'ဈေးကွက်ပိုင်းခြားသတ်မှတ်ခြင်း' နဲ့ 'ပစ်မှတ်ထားဆောင်ရွက်ခြင်း' တို့ဟာ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းငယ်တို့အတွက် အကျိုး ကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းစေတဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ နည်းနာတစ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်တော့ လုပ်ငန်းငယ်လေးတွေအနေနဲ့ ပြိုင်ဘက်က အမြတ်တနိုး တန်ဖိုးထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို အမိအရထိန်းချုပ်တဲ့နည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးပြီး လုပ်ငန်းကြီးတွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ဖို့ဆိုတာ အားမပေးထိုက်တဲ့ကိစ္စသာ ဖြစ်ပါ တယ်။ သို့ပေမဲ့ ဒီအလေ့အထဟာ စီးပွားရေးလောကမှာ အမှန်တကယ်ရှိနေတယ် ဆိုတာကို မမေ့လျော့ဖို့ သတိပေးရခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ တခြားကုမ္ပဏီများက ဝန်ထမ်း ကောင်းတွေကို ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းတာဟာလည်း ပြိုင်ဘက်တို့တန်ဖိုးထားတဲ့ အရာကို အမိအရထိန်းချုပ်တဲ့အပြုအမူတစ်မျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းငယ်လေး တွေဟာ ကျွမ်းကျင်ဝန်ထမ်းတွေ၊ အဆက်အသွယ်နဲ့ အတွေ့ အကြုံတို့က တစ်ဆင့် အကျိုးကျေးဇူး ခံစားလိုတာကြောင့် ပြိုင်ဘက်လုပ်ငန်းကြီးတွေဆီက ဝန်ထမ်း ကောင်းတွေကို ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းလေ့ရှိကြပါတယ်။ အလားတူလုပ်ရပ်တစ်ခု ကတော့ 'စီးပွားရေးသူလျှိုလုပ်ခြင်း' ပါပဲ။ ပြိုင်ဘက်တို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာ၊ နည်းဗျူဟာ ဆိုင်ရာ လျှို့ဝှက်ချက်တွေ၊ ကိန်းဂဏန်း အချက်အလက်တွေကို စီးပွားရေးသူလျှိုတို့ ကတစ်ဆင့် ထောက်လှမ်းရယူတာဟာလည်း ရန်သူအမြတ်တနိုး တန်ဖိုးထားတဲ့ အရာကို အမိအရထိန်းချုပ်မှုတစ်မျိုးလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ-တရုတ်(တိုင်ပေ)၊ ယိုးဒယားနဲ့ ဟောင်ကောင်တို့ဟာ တိုးတက်တဲ့နိုင်ငံတွေရဲ့ နည်းပညာတွေကို ခိုးယူပြီး မူပိုင်ခွင့်မဲ့ လိုင်စင်မဲ့ထုတ်ကုန်တွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချလေ့ရှိပါတယ်။ စင်စစ်မှာတော့ အခန်း (၁) မှာ အထူးမီးမောင်းထိုး တင်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ဂျပန်တို့ဟာလည်း သူတို့ရဲ့ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးရေးအစီအစဉ် အစောပိုင်းအဆင့်တွေကို ကုန်စည်တုပထုတ်လုပ်ခြင်းနဲ့ စတင်ခဲ့ရတာပါ။ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို ကိုယ်ပိုင်အမှတ်တံဆိပ် ကပ်ပြီး မထုတ်လုပ်မီကာလတွေမှာ တခြားကနည်းပညာတွေကို ခိုးယူပြီး နည်းနည်းပါးပါး အသွင်ပြောင်းလဲ ထုတ်လုပ်ခဲ့တယ်ဆိုတဲ့ စွပ်စွဲမှုတွေရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်

"စီးပွားရေးသူလျှိုလုပ်မှု' နဲ့ 'ဝန်ထမ်းကောင်းသိမ်းသွင်းယူမှု' တို့ဟာ စီးပွားရေးကျင့်ဝတ်နဲ့ ကိုက်ညီခြင်းမရှိပေမဲ့ လက်တွေ့ ဘဝမှာ အမှန်တကယ်တည်ရှိနေတာကြောင့် ဒီပြဿနာတွေကို ဘယ်လိုကိုင်တွယ် ဖြေရှင်းရမယ်ဆိုတာကို အထူး လေ့လာသိရှိထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

၄. ၃။ တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်အင်အားစုဆိုင်ရာ အခြေခံမှု

ယခုအထိ "စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်း'"တပ်အင်အားစုစည်းမှု' နဲ့ 'တိုက်ခိုက်ရေး' ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲချမှတ်ခြင်းဆိုင်ရာ အခြေခံမှုသုံးရပ်ကို ရှင်းလင်းဖော်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ စတုတ္ထမြောက်နဲ့ နောက်ဆုံးအဖြစ်ထည့်သွင်းစဉ်းစား ရမယ့် အခြေခံမှုကတော့ 'တိုက်ရိုက်အင်အားစု' လို့ အနီးစပ်ဆုံးပြန်ဆိုနိုင်တဲ့ ကျန် (Zheng) နဲ့ 'သွယ်ဝိုက်အင်အားစု" လို့ အနီးစပ်ဆုံးပြန်ဆိုနိုင်တဲ့ ချိ (Qi) တို့နဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့အခြေခံမှု' ပဲဖြစ်ပါတယ်။ 'ကျိန်' ဆိုတာ အစစ်အမှန်ဖြစ်သော၊ သမရိုးကျဖြစ်သော၊ တိုက်ရိုက်ဖြစ်သော အင်အားစုတွေကို ဆိုလိုတာဖြစ်ပါတယ်။ 'ချိ" ဆိုတာကတော့ အလစ်အငိုက်ဖမ်းခြင်း၊ သမရိုးကျ မဟုတ်ခြင်း၊ သွယ်ဝိုက်ခြင်း သို့မဟုတ် လှည့်စားခြင်းဆိုတဲ့ အင်္ဂါရပ်တွေနဲ့ ပြည့်စုံတဲ့ အင်အားစုတွေပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အလိုအရ . ...

"ရန်သူ၏နှိမ်နင်းခြင်းကို ကြံ့ကြံ့ခံတွန်းလှန်နိုင်ခြင်းသည် သွယ်ဝိုက်နှင့် တိုက်ရိုက်အင်အားစုများအား အသုံးချ တိုက်ပွဲ ဝင်ခြင်းနှင့် စစ်ပရိယာယ် ကျင့်သုံးခြင်းတို့ကြောင့်ဖြစ်သည်။"

ဒီအခြေခံမှုအရ စစ်ပွဲအောင်နိုင်ရေးအတွက် ပြိုင်ဘက်ရဲ့အားသာချက်ကို ထိုးနှက်ဖို့ သမရိုးကျမဟုတ်တဲ့ လက်နက်/နည်းလမ်း တစ်စုံတစ်ခုလိုအပ်ပါတယ်။

"စစ်ရေးစစ်ရာတွင် တပ်မတော်တစ်ခုသည် ယေဘုယျအားဖြင့် တိုက်စစ်ဆင်ရန် တိုက်ရိုက်အင်အားစုကို အသုံးပြုသော်လည်း အနိုင်ရရှိရန်အတွက် သွယ်ဝိုက်အင်အားစုကို အသုံးပြုသည်။"

သွယ်ဝိုက်အင်အားစုဟာ တပ်မတော်တစ်ခု စစ်ပွဲအောင်နိုင်ရေးအတွက် လိုအပ်တဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက်အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ပေးစွမ်းနိုင်ပါတယ်။ ဒီနေရာ မှာ အရေးကြီးတာက တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်အင်အားစုတို့ကို အပြန်အလှန်အားဖြင့် ပြောင်းလဲအသုံးချတတ်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

"စစ်ပွဲတွင် တိုက်ရိုက်နှင့် သွယ်ဝိုက်ဟူ၍အင်အားစု နှစ်ခုသာ ရှိစေကာမူ ယင်းတို့ကို နည်းလမ်းမျိုးစုံဖြင့် အတွဲများတွဲလိုက် သောအခါ ထွက်ပေါ်လာသည့်အတွဲပေါင်းမှာ ရေတွက်၍ မရနိုင်အောင်များပြားသလို မည်သူမျှလည်း အားလုံးကို ကျွမ်းကျင်နားလည်နိုင်စွမ်း မရှိပေ။ အဆိုပါ အင်အားစု ထိုနှစ်ခုသည် အပြန်အလှန် ပေါက်ဖွားလျက်ရှိကြရာ တစ်ခု အပေါ် တစ်ခု အကျိုးသက်ရောက်နေမှုများသည် အပြန်အလှန် ချိတ်တွယ်ထားသော ကွင်းဆက်များကဲ့သို့ပင်ဖြစ်သည်။ စင်စစ် အားဖြင့် အဆိုပါအတွဲမျိုးစုံသည် မည်သည့်နေရာက စတင်ပြီး မည်သည့်နေရာတွင် အဆုံးသတ်မည်ဆိုခြင်းကို မည်သူက ပြောနိုင်ပါမည်နည်း။"

အင်အားစုနှစ်ခုကို အပြန်အလှန်တွဲစပ် အသုံးချခြင်းအားဖြင့် ရန်သူကို အခက်တွေ့အောင် လုပ်နိုင်ပါတယ်။ မိမိရည်ရွယ်ချက် အစစ်အမှန်ဟာ ဘာဖြစ်တယ်ဆိုတာကို ရန်သူတို့ မသိရှိစေနိုင်တဲ့အပြင် တစ်ချိန်တည်းမှာ လှည့်စားမှုတွေလည်း ပြုလုပ်နိုင်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ မိမိရဲ့ တိုက်ရိုက်အင်အားစုကို ရန်သူက သွယ်ဝိုက်အင်အားစုအဖြစ် ထင်မြင်စေနိုင်သလို မိမိရဲ့ သွယ်ဝိုက်အင်အားစုကို ရန်သူက တိုက်ရိုက်အင်အားစုအဖြစ် ထင်မှတ်မှားအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်လို့ပါပဲ။ အဲဒီ အင်အားစုနှစ်ခုကို အပြန်အလှန်အသုံးချပြီး ရန်သူကို အလစ်အငိုက်ဖမ်းတိုက်ခိုက်နိုင်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် အဲဒီအင်အားစုနှစ်ရပ်ဟာ စစ်ရေးစစ်ရာမှာ တန်းတူညီမျှ အရေးပါလှပါတယ်။ တစ်ခုရဲ့နေရာမှာ တစ်ခုကို အချိန်မရွေး လွှဲပြောင်းအသုံးချခြင်းအားဖြင့် စစ်ပရိယာယ်ကျင့်သုံးနိုင်ပါတယ်။

အဆိုပါအင်အားစုနှစ်ရပ်ကို အခြေအနေအရ အပြန်အလှန် အလဲအလှယ် အသုံးချနိုင်ခြင်းအားဖြင့် မျှော်လင့်မထားတဲ့ အရေးပေါ်ပြဿနာတွေကိုလည်းအောင်မြင်စွာ ဖြေရှင်းနိုင်ပါတယ်။ စစ်ပွဲမှာ မိမိက တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်အင်အားစု အတွဲအစပ်တစ်ခုကိုသုံးပြီး တိုက်ခိုက်တဲ့အခါ ရန်သူဆီက မိမိမျှော်လင့်ထားတဲ့ တုံ့ပြန်တိုက်ခိုက်မှုမျိုး ထွက်ပေါ်မလာခဲ့ရင် မူလနဲ့မတူကွဲပြားစွာ တွဲစပ်ထားတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ရပ်ရပ်ကို အသုံးပြုရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တိုက်ရိုက်နေရာမှာ သွယ်ဝိုက်၊ သွယ်ဝိုက်နေရာမှာ တိုက်ရိုက်နဲ့ အစားထိုးပြောင်းလဲ အသုံးချ သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အပြောင်းအလဲအရေအတွက်နဲ့ အချိန်အဆတွေကတော့ ရေတွက်မရအောင် များပြားလှပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အရေးပေါ် အခြေအနေတွေကို ဖြေရှင်းဖို့ တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်အင်အားစုတွေကို လိုအပ်သလို အလျော့အတင်းလုပ်ပြီး အသုံးချနိုင်ပါတယ်။

ကော်ပိုရိတ်အဆင့် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ရာမှာ မျှော်လင့်တွက်ဆမထားတဲ့ အခြေအနေမျိုးနဲ့ ကြုံတွေ့ရတဲ့အခါ ဖြေရှင်းနိုင်ဖို့ အရေးပေါ်စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုဟာ စံတစ်ရပ်အဖြစ် ပါဝင်ရစမြဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ နှစ်ခုသို့မဟုတ် နှစ်ခုထက်ပိုတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို ချမှတ်ထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ထိရောက်တဲ့ ရသုံးခန့်မှန်းခြေငွေစာရင်း ရေးဆွဲမှုနဲ့ တွက်ချက်ခန့်မှန်းမှုစနစ်တိုင်းမှာ ဖြစ်နိုင်ခြေသရုပ်ခွဲဆန်းစစ်ခြင်း၊ အနာဂတ်မြင်ကွင်း မှန်းဆချက် သို့မဟုတ် တခြားနည်းလမ်းတွေကို အသုံးပြုထားတဲ့ အရေးပေါ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲမှုဆိုင်ရာ အစိတ်အပိုင်းတွေ ပါဝင်ကြပါတယ်။ အရေးပေါ်စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း ဆိုင်ရာ အခြေခံသဘောတရားကတော့ လိုအပ်လာတဲ့အခါ မူလစီမံကိန်းမှာ ထည့်သွင်းရေးဆွဲမထားတဲ့ တခြားနည်းလမ်းတစ်ခုခုကို အသုံးပြုပြီး ထိရောက်စွာ အရေးယူဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာသတိပြုရမှာက ပုံစံတကျစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းဟာ ဖြစ်နိုင်ခြေအသာပေမဲ့ အရှိဆုံး ဖြစ်ရပ်တွေအပေါ်မှာ အခြေခံထားတယ်ဆိုတာပါပဲ။ သို့ပေမဲ့ ဖြစ်နိုင်ခြေ အနည်းအကျဉ်းသာရှိတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေက လက်တွေ့ ဘဝမှာ အမှန်တကယ် ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ရင် ကုမ္ပဏီအဖို့ စိုးရိမ်ဖွယ်အခက်အခဲတွေနဲ့ ကြုံတွေ့လာနိုင် ပါတယ်။ အဲဒီလို ဖြစ်နိုင်ခြေနည်းပါးတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေကို ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းနိုင်ဖို့ အတွက် အရေးပေါ်စီမံကိန်းတွေကို ရေးဆွဲကြရခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ စတိန်နာ(၁၉၇၉၊ စာမျက်နှာ -၂၃၀) ရဲ့ အဆိုအရ . . .

"အရေးပေါ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်း၏ အခြေခံရည်ရွယ်ချက်မှာ
မန်နေဂျာများအနေနှင့် မျှော်လင့်မထားသောဖြစ်ရပ်များနှင့် ကြုံတွေ့
ရသောအခါ ယင်းတို့အတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှု
ပြုမထားသည်ထက်စာလျှင် ပိုမိုကောင်းမွန်စွာ ကိုင်တွယ်
ဖြေရှင်းနိုင်ရန်ဖြစ်သည်။ ဤသို့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုပြုရန် ားကြုံတွေ့
ပျက်ကွက်ခြင်းအားဖြင့် မန်နေဂျာများသည် အရေးပေါ်
အခြေအနေတစ်ခုတွင် ပြုသင့်သောတုံ့ပြန်မှုကို အလျင်အမြန်
ဒီရန်ပြုနိုင်ဖွယ် မရှိသည့်အပြင် ယင်းဖြစ်ရပ်က အခြားဖြစ်ရပ်များ ထက်ပို၍
ဆုံးရှုံးပျက်စီးမှုများကို ဖြစ်စေလိမ့်မည်။ အရေးပေါ်က
ကြည့်ကဏစီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းသည် အရေးပေါ်ဖြစ်ရပ်တစ်ခုကို
လိုအပ်သောတုံ့ပြန်မှုပြုရာတွင် စမ်းတဝါးဝါးဖြစ်ခြင်း၊
မသေချာမရေရာခြင်းနှင့် အချိန်နှောင့်နှေးခြင်းတို့ကို ဖယ်ရှား
ပေးသင့်သည်။ အရေးပေါ်စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းသည် ပိုမို
ကောင်းကျိုးခိုင်လုံသော တုံ့ပြန်မှုမျိုးကိုလည်း လုပ်ဆောင်ပေး သင့်သည်။"

နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်ထိုးဖောက်ရေး မဟာဗျူဟာများရေးဆွဲချမှတ်မှုနယ်ပယ်မှာလည်း အရေးပေါ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲချမှတ်ခြင်းဆိုင်ရာ သဘောတရားကို အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်တော့မယ်ဆိုရင် သမရိုးကျအားဖြင့် ပို့ကုန်တင်ပို့ခြင်းကအစပြုပြီး၊ လိုင်စင်ချပေးခြင်း၊ ဖက်စပ်လုပ်ငန်း ထူထောင်ခြင်း၊ အပြည့်ပိုင်ဆိုင်သော လုပ်ငန်းထူထောင်ခြင်းဆိုပြီး တစ်ဆင့်ပြီးတစ်ဆင့် လုပ်ဆောင်သွားလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် စွန့်စားရမှု နည်းပါးပြီး ထိန်းချုပ်မှုကို တစ်ဖြည်းဖြည်းမြှင့်တင်သွားနိုင်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဒီလို သမရိုးကျနည်းလမ်းအတိုင်း တစ်သွေမတိမ်းလုပ်ဆောင်လို့ မရနိုင်တဲ့ အခြေအနေ မျိုးလည်း ရှိတတ်ပါတယ်။ မိမိအနေနဲ့ ဈေးကွက်နယ်ပယ် ဖြန့်ကျက်ထိုးဖောက် ရမယ့် အိမ်ရှင်နိုင်ငံရဲ့စည်းမျဉ်းဥပဒေတွေ၊ ယှဉ်ပြိုင်ရမယ့် အင်အားစုတွေနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ အင်အားစုအထွေထွေတို့ရဲ့ ကန့်သတ်မှုဘောင်မျိုးစုံအပေါ် မူတည်ပြီး ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ရေး နည်းလမ်းကို လိုသလိုပြောင်းလဲ ကျင့်သုံးသွား

ရမှာပါ။ တရုတ်ပြည်ကြီး တံခါးဖွင့်စီးပွားရေးစနစ် စတင်ကျင့်သုံးစဉ်အခါကဆိုရင် နိုင်ငံရပ်ခြားကုမ္ပဏီများအနေနဲ့ တရုတ်ပြည်ဈေးကွက်ကို အခြေချနိုင်ဖို့ တစ်ခုတည်းသောနည်းလမ်းဟာ ဖက်စပ်ကုမ္ပဏီထူထောင်ခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ လိုအပ်ရင်လိုအပ်သလို ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ရေးနည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို ပြောင်းလဲအသုံးပြုသွားနိုင်အောင် ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ထားဖို့လိုပါတယ်။

ဈေးကွက်ထိုးဖောက်ရေးအပြင် နိုင်ငံရပ်ခြားမှာ မိမိရရှိထားတဲ့ ဈေးကွက်တွေကို ကျယ်ပြန့်သည်ထက်ကျယ်ပြန့်လာအောင် တိုးချဲ့ ရာမှာလည်း ပြိုင်ဘက်တွေ အလွယ်တကူ ခန့်မှန်းထောက်လှမ်းလို့ မရနိုင်တဲ့ မဟာဗျူဟာမျိုးစုံကို ရေးဆွဲချမှတ် ထားဖို့လိုပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ မိမိက ဘယ်လိုမဟာဗျူဟာမျိုး အသုံးပြုမယ် ဒဆိုတာကို ပြိုင်ဘက်များကခန့်မှန်းတွက်ဆပြီး မိမိရဲ့ထိုးစစ်ကိုခုခံဖို့နဲ့ တန်ပြန် တိုက်ခိုက်ဖို့ လိုအပ်တဲ့မဟာဗျူဟာတွေ ရေးဆွဲချမှတ်ထားခြင်း မပြုနိုင်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဥပမာကောင်းတစ်ခုက ဂျပန်တို့အသုံးပြုခဲ့တဲ့ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ရေးလမ်းကြောင်းများပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖိလစ်ကော့တလာကတော့ ဂျပန်တို့အသုံးပြုခဲ့တဲ့ ကွဲပြားခြားနားသော လမ်းကြောင်းသုံးသွယ်ကို အောက်ပါတိုင်းဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

လမ်းကြောင်း(၁)

ဂျပန် ---> ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ --> ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများ

လမ်းကြောင်း (၂)

ဂျပန် ---> ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများ --->ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ

လမ်းကြောင်း (၃)

ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများ ---> ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများ ---> ဂျပန်

လမ်းကြောင်း (၁) အရ ဂျပန်တို့ဟာ နာရီ၊ စတီးပစ္စည်းနဲ့ ခရီးသည်တင်ကားလို ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွကို ပထမဆုံး မိမိတို့ပြည်တွင်းဈေးကွက်အတွက် ထုတ်လုပ်ရောင်းချခဲ့ပါတယ်။ ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ အောင်မြင်တော့မှ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများကို ဈေးကွက်ဖြန့်ကျက်ခဲ့ပါတယ်။ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများကမှ တစ်ဆင့် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံများဆီကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

လမ်းကြောင်း (၂) မှာတော့ ဂျပန်တို့ဟာ ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကနေ ဖွံ့ဖြိုးပြီး နိုင်ငံများဆီကို ဈေးကွက်ထိုးဖောက်မှုပြုခဲ့ပါတယ်။ ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံဈေးကွက်မှာ “ပေါက်” သွားပြီဆိုတော့မှ ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံများဖက်ဆီ

ဦးတည်ချဲ့ထွင်မှုပြုခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ ကွန်ပျူတာနဲ့ တစ်ပိုင်းလျှပ်ကူးပစ္စည်းတွေလို နည်းပညာ အတန်အသင့် မြင့်တဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေအတွက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရာမှာ ဒီလမ်းကြောင်းကို အသုံးပြုခဲ့ကြပါတယ်။

နောက်ဆုံးဖြစ်တဲ့ လမ်းကြောင်း (၃) မှာတော့ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကို ပြည်တွင်းဈေးကွက်ထဲ မရောင်းချသေးဘဲ ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေမှာသာ အရင်ဆုံး ရောင်းချခဲ့ပါတယ်။ ဗီဒီယိုတိတ်ရီကော်ဒါ၊ ရောင်စုံရုပ်မြင်သံကြားနဲ့စက်တွေကို ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံဈေးကွက်မှာ ထုတ်လုပ်ရောင်းချပြီးမှ ဖွံ့ဖြိုးဆဲ အနိုင်ယူသိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အပ်ချုပ်နိုင်ငံများဆီ ချဲ့ထွင်ခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးကျမှ မိခင်နိုင်ငံဈေးကွက်ကို ဝင်ရောက်ခဲ့ ပါတယ်။ ဒီလို ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ရေးမဟာဗျူဟာကို လမ်းကြောင်း အမျိုးမျိုး ရေးဆွဲချမှတ်လေ့ရှိတာကြောင့် ပြိုင်ဘက်များအနေနဲ့ ဂျပန်တို့ဟာ ဘယ်လမ်းကြောင်းကနေ ဘယ်လိုထိုးဖောက် ဝင်ရောက်လာမယ်ဆိုတာ ကြိုတင်ကို ခန့်မှန်းဖို့ ခက်ခဲလှပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဂျပန်တို့ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်လာရင် ဘယ်လိုရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းမယ်ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာများကို လက်ဦးမှုယူရေးဆွဲချမှတ်မှု မလုပ်နိုင်ခဲ့ကြပါဘူး။ မိမိရဲ့ မဟာဗျူဟာလျှို့ဝှက်ချက်ကို ပြိုင်ဘက်တွေ မသိအောင် ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ခြင်း၊ နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို ပြောင်းလဲကျင့်သုံး တိုက်ခိုက်နိုင်ခြင်း တို့ကြောင့် ဂျပန်တွေဟာ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ် အတော်များများကို

အခန်း(၅) မဟာဗျူဟာများကို တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း

Evaluation of strategies

ထုထည်ကြီးမားပြီးအရင်းအမြစ်မျိုးစုံ ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ စွန့်စားမှုကြီးကြီးမားမား လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်း ရှိပါတယ်။ စစ်ရေးစစ်ရာမှာ အင်အားကြီးမားပြီး လက်နက်မျိုးစုံ ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ တပ်မတော်မျိုးနဲ့ အလားသဏ္ဍာန်တူပါတယ်။

မဟာဗျူဟာများကို တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းဆိုတာ စစ်ဆင်ရေးမှာ အသုံးပြုဖို့ ချမှတ်ထားတဲ့ မဟာဗျူဟာအသီးသီးက ထွက်ပေါ်လာမယ့် ရလဒ်တွေဟာ မိမိအတွက် အမှန်တကယ်အကျိုးအမြတ်ထွက်နိုင်ပါရဲ့လား၊ ရင်းနှီးပေးဆပ်လိုက်ရတာနဲ့ ကိုယ်ပြန်လည်ရရှိမယ့် အကျိုးကျေးဇူးပမာဏဟာ ထေရောထေမိရဲ့လား၊ ရွေးချယ်စရာ မဟာဗျူဟာတွေရှိခဲ့ရင် ဘယ်မဟာဗျူဟာက မိမိအတွက် အကျိုးအမြတ်ပမာဏဘယ်လောက်အထိ ပိုမိုပေးစွမ်းနိုင်သလဲဆိုတာတွေကို လက်တွေ့အသုံးမပြုမီ အသေးစိတ်လေ့လာဆန်းစစ်တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာမှာ မဟာဗျူဟာများကို တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းနဲ့ စပ်လျဉ်းပြီး သီးခြားတစ်ခန်း တစ်ကဏ္ဍရယ်လို့တော့ ထည့်သွင်းဖော်ပြမထားပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ ဒီအကြောင်းအရာနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူ့အဆိုအမိန့် အတော်များများမှာ မကြာခဏဆိုသလို ရိပ်ဖမ်းသံဖမ်း ရည်ညွှန်းခဲ့တာကိုတော့ တွေ့ရှိရပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက “စစ်ဆိုတာ သေရေးရှင်ရေးတမျှ အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စဖြစ်ကြောင်း၊ ဒါကြောင့် အသေးစိတ်လေ့လာသုံးသပ်မှုများ ပြုလုပ်ပြီးမှ ဆင်နွှဲသင့်ကြောင်း” မိန့်ဆိုခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီလို အသေးစိတ် လေ့လာသုံးသပ်ခိုင်းခြင်းဟာ တန်ဖိုးဖြတ်မှု (Evaluation) ပြုစေခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲရဲ့ အရေးပါအရာရောက်မှုနဲ့ ထွက်ပေါ်လာမယ့် နောက်ဆက်တွဲအကျိုးဆက်တို့နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆွန်ဇူးတင်ပြခဲ့တဲ့ “အကဲခတ်စရာ အခြေခံအကြောင်း အချက်ငါးရပ်” နဲ့ “နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်စရာ ခုနစ်ချက်' တို့ကို အခန်း (၂)မှာ အသေးစိတ် ဖော်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။

ဒါ့အပြင် စစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့မဆုံးဖြတ်မီ (၁) စစ်အောင်နိုင်ခဲ့ရင် သေချာပေါက် အကျိုးကျေးဇူးများရရှိခြင်း၊ (၂) စစ်အောင်နိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းကြီးမားခြင်း၊ (၃) မိမိလက်ရှိ ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့အခြေအနေကို ကာကွယ်ဖို့အတွက် စစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းမှတစ်ပါး အခြားရွေးစရာလမ်း မရှိတော့ခြင်း၊ (၄) မိမိဘက်က ခံစစ်အခိုင်အမာ တည်ဆောက်ပြီးသား ရှိခြင်းဆိုတဲ့ အခြေအနေလေးရပ်နဲ့ ညီညွတ်မှုရှိ-မရှိ လေ့လာ သုံးသပ်ရပါမယ်။ အဲဒီအခြေအနေလေးရပ်နဲ့ ကိုက်ညီမှသာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့ဆုံးဖြတ်ပြီး စစ်ပွဲမှာအသုံးပြုမယ့် မဟာဗျူဟာတို့ကို

ရေးဆွဲချမှတ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ အဲဒီအခြေအနေတွေနဲ့ မညီညွတ်ခဲ့ရင်တော့ စစ်ပွဲမဆင်နွှဲသင့်ဘဲ စစ်ရေးနည်းလမ်းမဟုတ်တဲ့ တခြားနည်းလမ်းတစ်ခုခုကို အသုံးပြုပြီး ရန်သူကိုအနိုင်ယူ အောင်ပွဲခံဖို့ ကြိုးပမ်းရပါလိမ့်မယ်။

ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးဟာ စစ်ရေးစီမံကိန်းရေးဆွဲမှု လုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ ကနဦး အဆင့်မှာကတည်းက 'တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း' ဆိုတဲ့ကိစ္စကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားခဲ့တယ် ဆိုတာ ထင်ရှားပါတယ်။ သူ့ ရဲ့ အောက်ဖော်ပြပါ အဆိုအမိန့်တွေကလည်း အဲဒီ အချက်ကို ထောက်ခံနေပါတယ်။

> "မိမိအကြောင်းနှင့် ရန်သူ့ အကြောင်းကို ကောင်းစွာသိသူသည် စစ်ပွဲတိုင်း တွင် အောင်မြင်ရန် သေချာပေသည်။ မိမိအကြောင်း ကိုသာသိပြီး ရန်သူ့အကြောင်းကို မသိသူသည် အောင်မြင်ရန် အခွင့်အရေးရှိသူဖြစ်သည်။ မိမိအကြောင်းကိုလည်း မသိ၊ ရန်သူ့အကြောင်းကိုလည်း မသိသူသည်ကား စစ်ပွဲတိုင်းတွင် ရှုံးနိမ့်ရန် သေချာလှပေသည်။"

> "သင့်ရန်သူအကြောင်းကို သိအောင်လုပ်ပါ၊ သင့်အကြောင်းကို သင်သိအောင် လုပ်ပါ၊ ဤသို့ဆိုလျှင် သင့်အောင်မြင်မှုကို မခြိမ်း ခြောက်နိုင်ပါ။ ပထဝီအနေအထားကို သိအောင်လုပ်ပါ၊ ရာသီ ဥတုအခြေအနေကို သိအောင်လုပ်ပါ၊ ပြီးပြည့် စုံ သော အောင်မြင်မှုကို ရပါလိမ့်မည်။"

စစ်ရေးပန်းတိုင်တွေကို ချမှတ်ရာမှာလည်း ပန်းတိုင်အသီးသီးရဲ့ ထိရောက်အကျိုးရှိမှုပမာဏကို လေ့လာသုံးသပ် အကဲဖြတ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ ဘယ်ပန်းတိုင်ကို ပထမဦးစားပေးသတ်မှတ်ပြီး အောင်မြင်အောင် လုပ်ဆောင်မယ်၊ တကယ်လို့ အဲဒီပန်းတိုင်ကို မရရှိနိုင်မှ ဒုတိယဦးစားပေး သတ်မှတ် ထားတဲ့ ပန်းတိုင်အတွက် အားထုတ်ဆောင်ရွက်မယ် စသည်ဖြင့် ပထမ၊ ဒုတိယ၊ တတိယဦးစားပေးအစီအစဉ် အဆင့်ဆင့်ကို သတ်မှတ်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အလျဉ်းသင့်လို့ ဥပမာ အနေနဲ့ဖော်ပြရရင် ဆွန်ဇူးက မဟာဗျူဟာမြောက်ထိုးစစ်တွေ ဆင်နွှဲရာမှာ ပထမဦးဆုံး 'ရန်သူ့ မဟာဗျူဟာပျက်စီးစေခြင်း' ကို ပထမဦးစားပေး ပန်းတိုင်အဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီပန်းတိုင်ကို မရနိုင်တော့မှ "ရန်သူနဲ့ သူ့ရဲ့ မဟာမိတ်တွေအကြား သွေးစည်းမှုပြိုကွဲစေခြင်း' ကို ဒုတိယဦးစားပေး ပန်းတိုင်အဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်။ "ရန်သူ့ တပ်မတော်ကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်အနိုင်ယူခြင်း' ကိုတော့ တတိယဦးစားပေး သတ်မှတ်ခဲ့ပြီး အဲဒီပန်းတိုင်သုံးခုစလုံးကို မရရှိနိုင်တဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာမှ'ရန်သူ့တပ်မြို့ကို ဝန်းရံတိုက်ခိုက်အနိုင်ယူခြင်း' ကို နောက်ဆုံး အဆင့်ပန်းတိုင်အဖြစ်

သတ်မှတ်ကျင့်သုံးစေခဲ့ပါတယ်။

မဟာဗျူဟာရေးဆွဲရာမှာလည်း မိမိရဲ့ပန်းတိုင်တွေ အောင်မြင်ပြီးမြောက်စေရေးအတွက် ကွဲပြားခြားနားတဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်မှာ မတူကွဲပြားတဲ့ မဟာဗျူဟာတို့ရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှု အတိုင်းအတာအသီးသီးကို တန်ဖိုးဖြတ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ မဟာဗျူဟာရွေးချယ်မှုအပေါ် ဩဇာညောင်းနေတဲ့ အကြောင်းအချက်တစ်ရပ်ကတော့ စစ်မြေပြင်တို့ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ဝိသေသလက္ခဏာများပါပဲ။ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစား (၁၂) ခုရှိတဲ့အလျောက် သူတို့နဲ့ကိုက်ညီမယ့် မဟာဗျူဟာ (၁၃) ခုကိုအခန်း (၃) မှာ တင်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒီနေရာမှာ အဓိကထားတင်ပြချင်တာက တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က မိမိအသုံးပြုမယ့် မဟာဗျူဟာ,ဟာ (၁) ထိရောက်မှုရှိမရှိ၊ (၂) အဲဒီ မဟာဗျူဟာက အကြီးမားဆုံးအောင်မြင်မှုအခွင့်အလမ်းကို ပေးစွမ်း နိုင်မှု ရှိ-မရှိဆိုတာနဲ့ (၃) အသားတင်အကျိုးအမြတ်ကို ဖော်ဆောင်ပေးနိုင်ခြင်း ရှိ-မရှိဆိုတာကို သိရှိနိုင်ဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အနှစ်ချုပ်ကတော့ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ် ဟာ အောင်မြင်မှုကို အကျိုးအမြတ်ရှိရှိ ပေးစွမ်းနိုင်ဖို့ပါပဲ။ တကယ်တော့ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းလာ အဆိုအမိန့်အားလုံးကို ခြုံငုံသုံးသပ်ကြည့်ရင် မဟာဗျူဟာ တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းကို ချန်လှပ်မထားခဲ့ဘူးဆိုတာတွေ့ ရှိနိုင်ပါတယ်။

> "ဉာဏ်ပညာနှင့် ပြည့်စုံသော စစ်သေနာပတိသည် အခွင့်သာမှုများရော၊ အခွင့်မသာမှုများကိုပါ ဖြစ်ပေါ် စေမည့် အရင်းခံအကြောင်း အချက်များ အားလုံးကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားမည် ဖြစ်သည်။"

> "အခွင့်သာမှုကို ဖြစ်ပေါ် စေသည့် အရင်းခံအကြောင်းအချက် များတွင် တည်ရှိနေသော အခွင့်မသာမှုများကို ထည့်သွင်း စဉ်းစားခြင်းအားဖြင့် သူ၏စီမံကိန်းအား သေချာရေရာမှု ရှိစေသည်။"

> "အခွင့်မသာမှုကို ဖြစ်ပေါ်စေသည့် အရင်းခံအကြောင်းအချက် များတွင် တည်ရှိနေသော အခွင့်သာမှုများကို ထည့်သွင်းစဉ်း စားခြင်းအားဖြင့် အခက်အခဲများကို ဖြေရှင်းနိုင်ပေလိမ့်မည်"

ဆွန်ဇူးရဲ့အယူအဆတွေကို အလွယ်တကူရှင်းပြနိုင်ဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး မဟာဗျူဟာရဲ့ ထိရောက်မှုကို (၁) ပုဂ္ဂလဓိဋ္ဌာန် တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း (Subjective evaluation) နဲ့ (၂) ကိန်းဂဏန်းဖြင့် တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း (Numerical evaluation) ဆိုပြီး ရှုထောင့်အမြင်နှစ်ခုကနေ ခွဲခြားတင်ပြသွားပါမယ်။ ဒီလို အမျိုးအစား ခွဲခြားမှုဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့ အဆိုအမိန့်များအပေါ် ထပ်မံဖြည့်စွက်ရာရောက်နိုင်ပေမဲ့ ဒါဟာ စာဖတ်သူတို့ကို ရှင်းလင်းတင်ပြရာမှာ လွယ်ကူစေဖို့ အားထုတ်မှုတစ်ရပ်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပုံ (၅ - ၁) က ဒီအခန်းပါ အဓိကအချက်တွေကို မီးမောင်းထိုးတင်ပြထားပါတယ်။

၅. ၁။ ပုဂ္ဂလိကဉ္ဉာဏ်တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း

စစ်အတွင်းကာလမှာ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုဟာ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ သူ့ရဲ့ စစ်ရေးအခြေအနေ အကဲဖြတ်ချက်ဟာ စစ်ဆင်ရေးတစ်ခုအတွင်း အောင်မြင်မှု၊ သို့မဟုတ် ရှုံးနိမ့်မှုအတွက် အဓိကမှတ်ကျောက်ပါပဲ။ ဆွန်ဇူးက စစ်သေနာပတိတစ်ဦးရဲ့ အရေးပါမှုကို အောက်ပါအတိုင်း ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ အသိအမှတ်ပြုပြောကြားခဲ့ပါတယ်။

"မည်သည့်အချိန်တွင် တိုက်ခိုက်ရမည်ဆိုခြင်းနှင့် မည်သည့် အချိန်တွင်
မတိုက်ခိုက်ဘဲ နေရမည်ဆိုခြင်းကို သိသောသူသည်
အောင်မြင်မှုရပေလိမ့်မည်။"

"ကြီးမားသော တပ်အင်အားနှင့် သေးငယ်သော တပ်အင်အား တို့ကို
မည်သို့အသုံးချရမည်ဆိုခြင်းအား သိသောသူသည်
အောင်ပွဲဆင်နိုင်လိမ့်မည်။"

"မိမိတပ်မတော်တစ်ခုလုံးကို ဦးတည်ချက်တစ်ခုတည်းအတွက်
ညီညွတ်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်သူသည် အောင်ပွဲဆင်နိုင်ပေ လိမ့်မည်။"

"အခွင့်အလမ်းကို အမိအရဆုပ်ကိုင်ရန် ကောင်းစွာပြင်ဆင် ထားသူသည်
အောင်ပွဲဆင်နိုင်ပေလိမ့်မည်။"

"စွမ်းဆောင်ရည်ရှိပြီး အုပ်ချုပ်သူ၏ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှု မခံရသော
စစ်သေနာပတိသည် အောင်ပွဲဆင်နိုင်ပေလိမ့်မည်"

ဆွန်ဇူးက အထက်ပါ အရင်းခံအကြောင်းအချက် ငါးရပ်ကို အသုံးပြုပြီး စစ်ပွဲတစ်ပွဲက ထွက်ပေါ်လာမယ့်ရလဒ်ကို ကြိုတင်တွက်ဆနိုင်စွမ်းရှိတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ သတိပြုရမှာက အထက်ဖော်ပြပါ အကြောင်းအချက် ငါးရပ်ထဲက လေးရပ်ဟာ စစ်သေနာပတိကိုယ်တိုင်နဲ့ သက်ဆိုင်နေခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ထို့အတူပါပဲ၊ အခန်း (၂) မှာ ရှင်းလင်းဖော်ပြခဲ့တဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက် ရှစ်ရပ်ထဲက ငါးချက်ဟာ စစ်သေနာပတိရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့သာ ပတ်သက်ပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ (၁) ခေါင်းဆောင်မှု၊ (၂) ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းချက်၊ (၃) တပ်အင်အား (၄) လေ့ကျင့်မှု နဲ့ (၅) စည်းကမ်းလိုက်နာမှုတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် စစ်သေနာ ပတိဟာ ငြိမ်းချမ်းတဲ့ကာလအတွင်း သူ့ ရဲ့တပ်မတော်ကို ဘယ်လိုလေ့ကျင့်ထား တယ်၊ စစ်အတွင်းကာလမှာ သူ့တပ်မတော်သားတွေကို ဘယ်လိုခေါင်းဆောင်မှု ပေးတယ်၊ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာများကို ဘယ်လိုရေးဆွဲချမှတ် အကောင်အထည်ဖော်တယ်ဆိုတဲ့အချက်တွေဟာ နယ်မြေဒေသများကိုသိမ်းပိုက်ရာမှာ အောင်မြင်မှုအတွက် အဆုံးအဖြတ်ပေးမယ့် အခြေခံအကြောင်းတရားတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

မဟာဗျူဟာများကို တန်ဖိုးဖြတ်ရာမှာ စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ မဖြစ်မနေ တိတိကျကျ မှန်မှန်ကန်ကန်လုပ်ဆောင်ရမယ့် နယ်ပယ်လေးရပ်ရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ (၁) မဟာဗျူဟာမြောက် ပစ်မှတ်များကို ရွေးချယ်ခြင်း၊ (၂) လက်ရှိ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အခြေအနေနဲ့ မိမိချမှတ်ထားတဲ့ မဟာဗျူဟာကို အံဝင်ခွင်ကျ ဖြစ်စေခြင်း၊ (၃) မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးများကို ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိခြင်းနဲ့(၄) မဟာဗျူဟာမြောက် အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၅. ၁. ၁။ မဟာဗျူဟာမြောက် ပစ်မှတ်

ဘယ်လိုစစ်ဆင်ရေးမျိုးမှာမဆို မိမိရင်ဆိုင်ရမယ့် ရန်သူအမျိုးအစားကို သိရှိခြင်းဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် များစွာအထောက်အကူပြုပါတယ်။ တစ်နည်း ဆိုရရင် တိုက်ပွဲရဲ့အောင်မြင်မှုဟာ မိမိတိုက်ခိုက်ရမယ့်ရန်သူ့ အကြောင်း သိရှိ နားလည်မှုအပေါ်မှာ တည်မှီနေပါတယ်။စစ်ပွဲကို မိမိကအစပြုဆင်နွှဲရမယ့် အခြေအနေမှာရှိနေပြီဆိုရင် မှန်ကန် တဲ့ 'သားကောင်' ကို ရွေးချယ်တတ်ဖို့ အထူးအရေးကြီးတာကြောင့် ဆွန်ဇူးက . . .

> "သေချာသော အကျိုးအမြတ်များ မရှိခဲ့လျှင် လှုပ်ရှားမှု မပြု ပါနှင့်။
> သင့်အနေနှင့် အောင်မြင်မှုမရနိုင်လျှင် တပ်ဖွဲ့များကို အသုံးမပြုပါနှင့်။
> သင်သည် အန္တရာယ်အတွင်း ကျရောက် မနေဘဲ တိုက်ခိုက်ခြင်းမပြုပါနှင့်။"

ဒါကြောင့် မိမိရွေးချယ်တဲ့ ပစ်မှတ်ဟာ ပစ်ခတ်ရလွယ်ကူတဲ့ သားကောင် ဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။

> "ရှေးအခါက စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူတို့သည် အလွယ်တကူ သိမ်းပိုက်နိုင်သည့် ရန်သူများကို တိုက်ခိုက်ခြင်းဖြင့် အောင်ပွဲ များစွာ ရရှိခဲ့သည်။"

ဒါ့အပြင် စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ အောက်ဖော်ပြပါ နည်းလမ်းတွေကို အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် အဆိုပါအောင်မြင်မှုကို ရရှိနိုင်ပါတယ်။

> "အမှားအယွင်းကင်းမဲ့ခြင်းဖြင့် သူ၏ အောင်မြင်မှုများကို ရရှိပေ သည်။
> ဤသို့ အမှားအယွင်းကင်းရခြင်းမှာ သူ၏လှုပ်ရှားမှု တိုင်းကို
> သေချာစွာဆောင်ရွက်လေ့ရှိပြီး အင်အားချည့်နဲ့ပြီး ဖြစ်သော ရန်သူကိုသာ
> တိုက်ခိုက်ခြင်းကြောင့်ဖြစ်သည်။"

လွယ်ကူတဲ့ပစ်မှတ်တွေကို တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်ရေးနည်းတူ တိုက်ခိုက်သိမ်း ပိုက်ပြီးတဲ့နောက်မှာ အပေါင်းလက္ခဏာ အကျိုးအမြတ်များရရှိရေးဟာလည်း တန်းတူညီမျှ အရေးပါလှပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် သေချာတဲ့အကျိုးအမြတ်ကို

ရရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ အသားတင်ရလဒ်ဟာ မိမိရဲ့လက်ရှိအခြေအနေကို အကောင်းဘက်ဆီ တိုးတက်ပြောင်းလဲပေးနိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက ပစ်မှတ်များကို တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်ခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်အဖြစ် အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

"ရန်သူကို အနိုင်ယူပြီး မိမိကိုယ်ကို ခွန်အားကြီးထွားလာစေရန် ဖြစ်သည်။"

ဒီနေရာမှာသတိပြုရမှာက ပစ်မှတ်အဖြစ်သတ်မှတ်ထားတဲ့ သားကောင် တချို့ဟာ အနိုင်ယူဖို့လွယ်ကူသလောက် သူ့နောက်ကွယ်မှာ အန္တရာယ်ပြုမယ့်

ထောင်ချောက်တွေ ရှိနေတယ်ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ ဒီအချက်ကို သတိမပြုမိခဲ့ရင် မိမိတပ်ဖွဲ့တွေဟာ မမျှော်လင့်ဘဲ ရေရှည်စစ်ပွဲအတွင်းပိတ်မိနေပြီး တပ်မတော်သားတို့ရဲ့စိတ်ဓာတ်ရေးရာ အားလျော့ပျက်ပြားခြင်းဆိုတဲ့ ဖြစ်ရပ်ဆိုးတွေနဲ့ ကြုံတွေ့ ရဖွယ်ရှိပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဒီလိုစစ်ဆင်ရေးမျိုးမှာ လူသူလက်နက်အင်အား အမြောက်အမြား ဆုံးရှုံးနိုင်ပါတယ်။ တစ်ဖက်မှာလည်း အနိုင်ယူသိမ်းပိုက်ခြင်း အားဖြင့် မိမိအဖို့ရရန်ပိုင်ခွင့်ထက် ပေးရန်တာဝန်ကို ပိုမိုတိုးပွားသွားစေတဲ့ ပစ်မှတ်မျိုးလည်း ရှိတတ်ပါတယ်။ ဒီကိစ္စနှင့်ပတ်သက်ပြီး ဥပမာပြစရာ လက်တွေ့ စစ်ပွဲကြီးတစ်ခု ရှိခဲ့ဖူးပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ဗြိတိသျှတို့က'ဖောက်ကလန်ကျွန်းစု' ကို အာဂျင်တီးနားဆီက ပြန်လည်သိမ်းပိုက်ခဲ့တဲ့ဖြစ်စဉ်ပါပဲ။ အဲဒါဟာ ဗြိတိသျှတို့ အတွက် "နိုင်ငံရေးနဲ့ စစ်ရေးဆိုင်ရာအောင်ပွဲ' တစ်ရပ်ဖြစ်ခဲ့ပေမဲ့ စီးပွားရေးအရ ပေးဆပ်လိုက်ရတဲ့ တန်ဖိုးကတော့ အလွန်တရာကြီးမားလှပါတယ်။ အဲဒီကျွန်းစုတွေ ဟာ ပထဝီအနေအထားအရ ဗြိတိန်နိုင်ငံကနေ အလွန်အလှမ်းဝေးတဲ့နေရာမှာ တည်ရှိနေတဲ့အပြင် မက်မောလောက်စရာ သယံဇာတအရင်းအမြစ်ရယ်လို့လည်း ဘာမှမရှိပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ ဗြိတိသျှတို့ဟာ အဲဒီကျွန်းစုကို ဆက်လက်ပိုင်ဆိုင်နိုင်ဖို့ ပေါင်ငွေသန်းပေါင်းများစွာ အကုန်အကျခံခဲ့ရပါတယ်။ ဆွန်ဇူးကတော့ ဒီလို ဖြစ်ရပ်မျိုးနဲ့ မကြုံတွေ့စေဖို့ အောက်ပါအတိုင်း သတိပေးရေးသားခဲ့ပါတယ်။

"မလိုက်ပါသင့်သော လမ်းကြောင်းအချို့၊ တိုက်ခိုက်ရန်မသင့်သော
တပ်မတော်အချို့၊ တိုက်ခိုက်ရန်မသင့်သော မြို့အချို့၊
ယှဉ်ပြိုင်ရန်မသင့်သော စစ်မြေပြင်အချို့နှင့် နာခံရန် မသင့်သော
အမိန့်အချို့ ရှိပေသည်။"

စစ်ပွဲမှာ မှန်ကန်တဲ့ပစ်မှတ်ကို ရွေးချယ်ပြီးပြီဆိုရင် မိမိတပ်ဖွဲ့များအနေနဲ့ အဲဒီရန်သူကို တိုက်ခိုက်ဖို့သင့်-မသင့် ဆုံးဖြတ်ရပါတော့မယ်။ ဒီအခါမှာ မိမိနဲ့ ရန်သူအကြား "နှိုင်းရအားသာမှုအခြေအနေ" ကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက် ချေမှုန်းမှုပြုမယ်ဆိုရင် မိမိအင်အားဟာ ရန်သူ ထက် ငါးဆသာရမယ်လို့ဆိုပါတယ်။ တကယ်လို့

မိမိကရန်သူထက် နှစ်ဆသာ, သာတယ်ဆိုရင်တော့ ရန်သူရဲ့ညီညွတ်မှုကိုဖြိုခွဲတဲ့ မဟာဗျူဟာကိုသာ ကျင့်သုံးသင့် တယ်လို့ဆိုပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက မျက်မှောက်ခေတ် တပ်မတော်တွေမှာတောင် သမားရိုးကျစစ်ပွဲဆင်နွှဲတဲ့အခါ ရန်သူထက် တပ်အင်အား အနည်းဆုံး နှစ်ဆသာလွန်မှသာ တိုက်ခိုက်ချေမှုန်းဖို့ ဆုံးဖြတ်ကြခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ပုံမှန်အားဖြင့်ဆိုရင် မိမိကရန်သူ့ ထက်တပ်အင်အား သုံးဆသာလွန်မှသာ ရန်သူ့အခြေအနေ ပျက်ပြားပြိုကွဲသွားဖို့ အင်တိုက်အားတိုက် တိုက်စစ်ဆင်လေ့ရှိပါတယ်။

ပစ်မှတ်ရွေးချယ်ခြင်းဟာ ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရမယ့် စစ်မြေပြင်အမျိုးအစားရွေးချယ်မှုအထိ ကျယ်ပြန့်လှပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက ထူးခြားတဲ့အကျိုးအမြတ်ရရှိနိုင်မယ်၊ ဒါမှမဟုတ် ရန်သူကလျစ်လျူရှုထားတဲ့ နေရာဒေသဖြစ်မယ်ဆိုရင် မိမိအတွက်ယှဉ်ပြိုင်စရာ စစ်မြေပြင်အဖြစ်ရွေးချယ်သင့်ကြောင်း ထောက်ခံရေးသားခဲ့တာကို မှတ်မိကြလိမ့်မယ်လို့ ထင်ပါတယ်။ သူ့ ရဲ့ နောက်ထပ်အကြံပြုချက်တစ်ခုကတော့ ရန်သူခုခံ ကာကွယ်နိုင်စွမ်းမရှိတဲ့ နေရာမျိုးကို တိုက်ခိုက်သိမ်း ပိုက်ဖို့ပါပဲ။ ဒီအဆိုတွေဟာ အသေးစိတ်ဆင်ခြင်တွက်ဆပြီးမှသာ ပစ်မှတ်ကိုရွေးချယ်သင့်ကြောင်း ဖော်ပြနေခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ အသေးစိတ်စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းရဲ့ အရေးပါမှုကို ရှင်းလင်းဖော်ပြထားတဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာ ပထမဆုံးအခန်းရဲ့ ဆိုလိုရင်း အနှစ်သာရလည်းဖြစ်ပါတယ်။

> "စီမံကိန်းရေးဆွဲချမှတ်ခြင်းအားဖြင့် မိမိတို့စစ်ပွဲ အောင်နိုင်မည်၊
> ကျရှုံးမည်ဆိုခြင်းကို ကနဦးကပင် ကြိုတင်ခန့်မှန်းနိုင်သည်။"

'ရန်သူလျစ်လျူရှုထားတဲ့' ဒါမှမဟုတ် 'ရန်သူခုခံနိုင်စွမ်း ကင်းမဲ့နေတဲ့ ပစ်မှတ်တွေကို ရွေးချယ်တိုက်ခိုက်ခြင်းအပြင် တခြားလုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ရပ်ကတော့ ရန်သူကို မိမိတိုက်ခိုက်လိုတဲ့နေရာဆီ ရောက်ရှိလာအောင် သွေးဆောင်ဖြားယောင်းခြင်း၊ ဒါမှမဟုတ် တခြားနယ်မြေ ဒေသတစ်ခုမှာ တိုက်ပွဲဝင်နေရတာကို စိတ်ပျက်အားလျော့သွားအောင် လုပ်ဆောင်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

> "ရန်သူကို ငါးစာပြပြီး သွေးဆောင်ဖြားယောင်းခြင်းဖြင့် မိမိ စိတ်တိုင်းကျ
> အနေအထားရောက်အောင် လုပ်ဆောင် နိုင်သည်။ ရန်သူကို
> ထိခိုက်ပျက်စီးစေခြင်းနှင့် အတားအဆီးများ ချထားခြင်းအားဖြင့် သူတို့
> သွားရောက်လိုသော နေရာဒေသသို့ မချီတက်အောင်
> တားဆီးကာကွယ်နိုင်သည်။"

ပစ်မှတ်ရွေးချယ်သတ်မှတ်ခြင်းရဲ့ အကောင်းဆုံးအနှစ်သာရကို အောက်ပါအဆိုအမိန့်နှစ်ရပ်နဲ့ အကျဉ်းချုပ်ဖော်ပြနိုင်ပါတယ်။

"သို့ဖြစ်ရာ စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူတို့သည် အစဉ်သဖြင့် ရန်သူကို မိမိတိုက်ခိုက်လိုရာအရပ်သို့ ရောက်ရှိလာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်လေ့ရှိပြီး ရန်သူ့စိတ်ကြိုက်နေရာသို့ ဆွဲဆောင်ခြင်းကို လက်ခံလေ့မရှိပေ။"

"အကယ်၍ ကျွန်ုပ်၌ ဆန္ဒရှိခဲ့သော် ရန်သူသည် မြင့်မားထူထပ် သောခံစစ်၏နောက်ကွယ်တွင် ခိုလှုံနေဦးတော့ တိုက်ခိုက် ချေမှုန်းနိုင်ပါသည်။ အကြောင်းမှာ ကျွန်ုပ်သည် ရန်သူအကာ အကွယ်ယူထားသည့် အနေအထားကို ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်ခြင်း အားဖြင့် သူ့အားဆွဲထုတ်နိုင်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်သည်။"

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း မဟာဗျူဟာမြောက်ပစ်မှတ် ရွေးချယ်ခြင်းဟာ မဟာဗျူဟာတွေကို အကောင်အထည်မဖော်မီ တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ တစ်ခန်းတစ်ကဏ္ဍအဖြစ် ပါဝင်နေပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ "အခြားကုမ္ပဏီများကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခြင်းအားဖြင့် လုပ်ငန်းချဲ့ထွင်ခြင်း" ကို သူ့ရဲ့ အဓိကကော်ပိုရိတ်အဆင့် ရည်မှန်းချက်နဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ခုအဖြစ် သတ်မှတ်နိုင် ပါတယ်။ ဒီမဟာဗျူဟာကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ မိမိဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မယ့် 'ပစ်မှတ်'ကို အလေးထားတန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းဟာလည်း အရေးပါတဲ့အစိတ်အပိုင်း တစ်ခုဖြစ်တယ်ဆိုတာ သတိပြုဖို့လိုပါတယ်။ မိမိပစ်မှတ်ထားတဲ့ကုမ္ပဏီဟာ အလွယ် တကူသိမ်းပိုက်လို့ ရနိုင်ပါ့မလား (တစ်ခါတစ်ရံ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက် ရာမှာ အာဏာရပါတီရဲ့ အပြင်းအထန်ကန့်ကွက်မှုကို ခံရလေ့ရှိပါတယ်)၊ အဲဒီ ကုမ္ပဏီကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခြင်းအားဖြင့် ပူးပေါင်းမှုရဲ့အကျိုးထူး (Synergism) ကို ခံစားရဖွယ်ရှိ-မရှိ စတာတွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားဖို့လိုပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခု တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်တယ်ဆိုကတည်းက မိမိရဲ့ခွန်အားကို ကြီးထွားလာစေဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ (ရန်သူကို အောင်နိုင်ခြင်းမှသည် အင်အားကြီးထွား လာခြင်းဆီသို့ဆိုတဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့အဆိုအမိန့်အတိုင်းပါပဲ။) ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ဝယ်ယူ သိမ်းပိုက်ဖို့ ကြီးမားလုံလောက်တဲ့ 'ကိန်းဂဏန်းဆိုင်ရာအားသာမှု' ရှိ-မရှိဆိုတာကို စဉ်းစားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သတိပြုရမှာက ၁၉၈၅ ခုနှစ်မတိုင်မီက ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေ ဟာ ဘဏ္ဍာငွေအင်အား တောင့်တင်းမှုနည်းပါးတဲ့အလျောက် နိုင်ငံရပ်ခြားကုမ္ပဏီ တွေကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မှု အနည်းငယ်သာပြုလုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ၁၉၈၇ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလနောက်ပိုင်း အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတို့ရဲ့ စတော့ရှယ်ယာ ဈေးနှုန်းကျဆင်းမှုက ဂျပန်တို့အတွက် အခွင့်အရေးကောင်းတစ်ခု ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဂျပန်ယန်းငွေခိုင်မာလာမှုနဲ့အတူ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဘဏ္ဍာရေးအခြေ အနေ တောင့်တင်းလာခဲ့ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက အမေရိကန် ကုမ္ပဏီတွေကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်လာခဲ့ခြင်းပါပဲ။ ဆန်ဝါဘဏ်ရဲ့ စီးပွား ရေးဖွံ့ဖြိုးမှုဌာန ဒုတိယအထွေထွေမန်နေဂျာ ရိုရှိဟာရူဆယ်နိုအဲရဲ့ ပြောကြားချက်

အရ ၁၉၈၅ ခုနှစ်က ကုမ္ပဏီ (၁၀၀) ကိုသာ ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့တဲ့ ဂျပန်တို့ဟာ နိုင်ငံရပ်ခြားကုမ္ပဏီပေါင်း (၂၀၄) ခုကို ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာ ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ စီးပွားရေးပညာရှင်များကတော့ ဂျပန်တို့ရဲ့ အဲဒီလို နိုင်ငံရပ်ခြားသိမ်းပိုက်မှုတွေဟာ ရှေ့လျှောက် ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းကနေ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းထိ မြင့်တက်လာဖွယ်ရှိကြောင်း ခန့်မှန်းခဲ့ကြပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကို ကျူးကျော်သိမ်းပိုက်ချင်တယ်ဆိုရင် သူ့ရဲ့လုပ်ဆောင်မှုများကို ပစ်မှတ်ကုမ္ပဏီတွေက ကြိုတင်သတိမပြုမိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီဟာ လိုအပ်တဲ့ပြင်ဆင်မှုတွေကိုမပြုလုပ်ဘဲ ခပ်ပေါ့ပေါ့နေမှာဖြစ်ပါတယ်။ မိမိကုမ္ပဏီက ကျူးကျော်သိမ်းပိုက်ဖို့ပစ်မှတ်ထားတဲ့ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီဟာ လက်ရှိအခြေအနေမှာ မိမိထက်အင်အားသေးငယ်နေဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါမှသာ မိမိရဲ့ 'နှိုင်းရအားသာမှု' ကိုလက်နက်အဖြစ် အသုံးချအနိုင်ယူပြီး သိသာတဲ့အကျိုးကျေးဇူးများကို ရရှိခံစားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကထဲက တွန်းတွန်းတိုက်တိုက် ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်လိုတဲ့ကုမ္ပဏီတွေဟာ စစ်ပွဲမှာ ကျူးကျော်ရန်စသူတွေနည်းတူ မိမိရဲ့ 'ပစ်မှတ်ရန်သူ' ကို သတိပြုရွေးချယ်သင့်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ဈေးကွက်အားလုံးဟာ တစ်ခု သို့မဟုတ် တစ်ခုထက်ပိုများတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ လက်အောက်မှာရှိနေပြီး အဲဒီကုမ္ပဏီအသီးသီးမှာလည်း ကွဲပြားခြားနားတဲ့ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းအနေအထား၊ အားသာမှုနဲ့ အားနည်းချက်တွေ ကိုယ်စီရှိနေကြလို့ပါပဲ။ နည်းနည်းချဲ့ပြောရရင် ဈေးကွက်ထဲမှာ (၁) ဦးဆောင်သူများ (၂) စိန်ခေါ်သူများ (၃) နောက်လိုက်များနဲ့ (၄) အခွင့်အလမ်း ရှာဖွေနေသူများဆိုပြီး ကုမ္ပဏီတွေဟာ အနေအထားအမျိုးမျိုးနဲ့ ရပ်တည်နေကြပါတယ်။ သူတို့ကိုယ်စီကိုယ်ငှမှာ သီးခြားဈေးကွက်အစိတ်အပိုင်းအသီးသီး ပိုင်ဆိုင်ထားကြပါတယ်။ ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်မယ့်သူအနေနဲ့ ဘယ်လိုကုမ္ပဏီအမျိုးအစားက ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ ဈေးကွက်ကို ကျူးကျော်သိမ်းပိုက်မယ်ဆိုတာ အသေ အချာ စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ထဲမှာ ဦးဆောင်နေတဲ့ ထိပ်တန်း ကုမ္ပဏီကြီးတွေကို စိန်ခေါ်သင့်သလား၊ နောက်လိုက်ကုမ္ပဏီတွေထဲက တစ်ခုခုကိုတိုက်ရိုက်ယှဉ်ပြိုင် တိုက်ခိုက်မှာလား၊ မိမိနဲ့အရွယ်အစား ပမာဏတူကုမ္ပဏီတစ်ခုကို၊ ဒါမှမဟုတ် ဈေးကွက်ထဲမှာ အခွင့်အလမ်းရှာဖွေနေတဲ့ ကုမ္ပဏီတချို့ကို အနိုင်ယူ သိမ်းပိုက်မှာလားဆိုတာကို စဉ်းစားဆင်ခြင်ဆုံးဖြတ်ရမှာပါ။ ဒါကြောင့် ပစ်မှတ်အမျိုး အစားရွေးချယ်တဲ့အခါ မိမိမှာရန်သူ ထက် ဘယ်လိုနှိုင်းရအားသာချက်တွေ ရှိထား တယ်၊ မိမိရဲ့ အားသာချက်နဲ့ ရန်သူကို ဘယ်လို ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်သင့်တယ် ဆိုတာတွေကို သိရှိနားလည်ထားဖို့လိုပါတယ်။ အနှစ်ချုပ်အားဖြင့်ကတော့ ပစ်မှတ်ကို ရွေးချယ်သတ်မှတ် မဆုံးဖြတ်မီ SWOT သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုကို အခန်း (၂)၊ ပုံအမှတ် (၂-၂) အတိုင်း လုပ်ဆောင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ နိုင်ငံရပ်ခြား ဈေးကွက်တစ်ခုကိုဖြစ်စေ၊ တခြားစီးပွားရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခု ကိုဖြစ်စေ၊ ဒါမှမဟုတ် လက်ရှိဈေးကွက်ထဲက အစိတ်အပိုင်းတစ်ခု ကိုဖြစ်စေ ရယူသိမ်းပိုက်စရာ ပစ်မှတ်အဖြစ်ရွေးချယ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်လေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒီလိုဆုံးဖြတ်ပြီးတဲ့နောက် လိုအပ်တဲ့မဟာဗျူဟာ တစ်ရပ်ကို အကောင်အထည် မဖော်မီ မိမိရွေးချယ်ထားတဲ့ ပစ်မှတ်ကို သတိကြီးစွာထားပြီး လေ့လာဆန်းစစ်မှုပြုဖို့ လိုပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ပစ်မှတ်တစ်ခုကို သိမ်းပိုက်ဖို့အတွက် အားထုတ် ရာမှာ အချိန်ပေးလုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်သလို လိုအပ်တဲ့ အရင်းအမြစ်မျိုးစုံကိုလည်း စိုက်ထုတ်သုံးစွဲရလို့ဖြစ်ပါတယ်။ ပစ်မှတ် အရွေးမှားလို့ကတော့ အချိန်ကုန်လူပန်းပြီး ဘဏ္ဍာငွေကြေးအရလည်း ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုများစွာ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ သိမ်းပိုက်လိုက်တဲ့ပစ်မှတ်ဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ဈေးကွက်ဝေစုကို ချဲ့ထွင်ပေးမှာလား၊ တစ်ရပ်တစ်ကျေးမှာ ဈေးကွက်သစ်တစ်ခုကို ဖော်ဆောင်ပေးမှာလား၊ ကုမ္ပဏီရဲ့ ထုတ်ကုန်/ဝန်ဆောင်မှု အရည်အသွေးနဲ့ အရေအတွက်တို့ကို မြှင့်တင်ပေးမှာလား၊ ဘယ်လိုနည်းလမ်းနဲ့ အကောင်အထည်ဖော်သွားမှာလဲဆိုတာတွေကို ထည့်သွင်း စဉ်းစားဖို့လိုပါတယ်။ ပြီးတော့ ဒီလို ဈေးကွက်ချဲ့ထွင်ရာမှာ စီမံခန့်ခွဲမှု၊ လူအင်အား၊ စက်ပစ္စည်း၊ ငွေကြေး၊ ကုန်ကြမ်း၊ နည်းပညာနဲ့ ဈေးကွက်တွေကို ဘယ်လိုအကျိုးရှိရှိ အသုံးချသွားရမယ်ဆိုတာကို အခန်း (၂) မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း အလေးထား ဆင်ခြင်သုံးသပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။

မှန်ကန်တဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက်ပစ်မှတ်ကို ရွေးချယ်သိမ်းပိုက်နိုင်ဖို့ လိုအပ် ပုံကိုဖော်ပြခဲ့တဲ့ နမူနာကောင်းတစ်ခုကတော့ ၁၉၈၄ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်ပြည် ထောင်စုရှိ အယ်လ်တီဗွီကုမ္ပဏီက ရီပတ်ဘလစ် စတီးကော်ပိုရေးရှင်းကို ဝယ်ယူ သိမ်းပိုက်မှုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုသိမ်းပိုက်ရာမှာ အယ်လ်တီဗွီကုမ္ပဏီဟာ စတီး ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲမှာ မိမိကိုယ်ကို နံပါတ် (၁) နေရာ ရောက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်လိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့် ခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုကို သိမ်းပိုက်ခြင်းအားဖြင့် မိမိကုမ္ပဏီရဲ့ အရွယ်အစားဟာ အံ့မခန်းကြီးထွားလာပြီးပမာဏအကြောင်းပြု စရိတ်သက်သာမှု (economies of scale) ဆိုတဲ့ အကျိုး ကျေးဇူးကို ခံစားရလိမ့်မယ်လို့လည်း မျှော်လင့်ခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ကံမကောင်း အကြောင်းမလှဘူးလို့ ဆိုရလောက်အောင် အဲဒီအချိန်မှာ ဈေးကွက်အင်အားစု တွေက အရွယ်အစားအကြီးမားဆုံး ကုန်ထုတ်လုပ်သူကို မျက်နှာသာမပေးတဲ့ အဖြစ်နဲ့ကြုံခဲ့ရပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ (၁) ပြည်ပက စတီးပစ္စည်းတွေ အကြီး အကျယ် ဒလဟောတင်သွင်းလာခဲ့ခြင်း၊ (၂) ခေတ်မီဆန်းသစ်တဲ့ ထီထွင်မှုတွေ ပေါ်ပေါက်လာခြင်းနဲ့ (၃) အရွယ်အစားဟာ ယှဉ်ပြိုင်ရေးအတွက် အဓိကမကျ တော့ခြင်းဆိုတဲ့ အချက်တွေကြောင့်ပါပဲ။ ဒါ့အပြင် ကုမ္ပဏီရဲ့ ထိပ်တန်းစီမံခန့်ခွဲသူ များဟာ တီထွင်ဆန်းသစ်တဲ့အတွေးအခေါ်တွေ မရှိခဲ့တဲ့အပြင် မှားယွင်းတဲ့ဆုံး ဖြတ်ချက်တချို့ကိုလည်း ချမှတ်ခဲ့မိကြပါသေးတယ်။

နောက်ဆုံးရလဒ်ကတော့ အယ်လ်တီဗွီကုမ္ပဏီကြီးဟာ ဒေါ်လာသန်းပေါင်း (၂,၆၀၀) အကြွေးတင်ခဲ့ပြီး ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာ ဒေဝါလီခံခဲ့ရခြင်းပါပဲ။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး သင်ခန်းစာယူစရာအချက်က ပစ်မှတ်ကောင်းတစ်ခုကို ရွေးချယ်နိုင်ခဲ့ပေမဲ့ ဈေးကွက်အင်အားစုများအပေါ် သိရှိ နားလည်မှုခေါင်းပါးပြီး စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာကျွမ်းကျင်မှု အားနည်းခဲ့ရင် မိမိအတွက် အန္တရာယ်ဆိုး ကျရောက်စေနိုင်တယ်ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ထပ် ပစ်မှတ်ရွေးချယ်မှုအားနည်းခြင်းဆိုင်ရာ နမူနာတစ်ခုကတော့ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ ဗြိတိန်နိုင်ငံ ဘလူးအဲရိုးကုမ္ပဏီက လူအင်အားထောက်ပံ့ရေးလုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်နေတဲ့ 'မင်းပါဝါ' အမည်ရှိကုမ္ပဏီကို သိမ်းပိုက်ခဲ့ခြင်းပါပဲ။ ဘလူးအဲရိုးကုမ္ပဏီရဲ့နှစ်စဉ်ဝင်ငွေက အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း (၅၀၀) သာ ရှိပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ တစ်နှစ်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း (၁,၃၀၀) ရအောင် ရှာဖွေနေတဲ့ မင်းန်ပါဝါကုမ္ပဏီကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်လိုက်တဲ့အခါ စီမံခန့်ခွဲမှုအပိုင်းမှာ မနိုင်ဝန်ထမ်းသလိုဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ နောက်ဆုံးရလဒ်ကတော့ ဘလူးအဲရိုးကုမ္ပဏီခမျာ ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျသွားရပါပဲ။ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာပဋိပက္ခတွေ ဖြစ်ပွားခဲ့ပြီး 'ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ လုပ်သားအင်အား ထောက်ပံ့ရေးကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခု ဖြစ်လာရမယ်" ဆိုတဲ့ သူတို့ရဲ့ရည်ရွယ်ချက်ဟာလည်း သဲထဲရေသွန်ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဝင်ငွေနဲ့ စတော့ရှယ်ယာဈေးနှုန်းတွေလည်း ဖောက်ထိုးမိုးမျှော် ကျဆင်းခဲ့ရပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ အသိမ်းပိုက်ခံ မင်းန်ပါဝါကုမ္ပဏီရဲ့ စီမံခန့်ခွဲသူများကသာ သိမ်းပိုက်သူ ဘလူးအဲရိုးကုမ္ပဏီကို ညင်သာစွာ လွှဲပြောင်းရယူသွားပါတော့တယ်။

၅. ၁.၂။ မဟာဗျူဟာမြောက်

ပစ်မှတ်ရွေးချယ်ရေးဆိုင်ရာ တန်ဖိုးဖြတ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ နောက်ထပ်အဆင့်တစ်ခုကတော့ မိမိကျင့်သုံးမယ့် မဟာဗျူဟာ,ဟာ စစ်ပွဲအခြေအနေနဲ့ အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်-မဖြစ် လေ့လာဆန်းစစ်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ စစ်မြေပြင်အလိုက် ဘယ်လိုမဟာဗျူဟာမျိုးကို ချမှတ်ကျင့်သုံးသင့်တယ်ဆိုတာ ဆွန်ဇူးက ရေးသားဖော်ပြခဲ့ပြီးသားပါ။ ဒီအကြောင်းကို အခန်း (၃) မှာ အသေးစိတ်ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒီလို စစ်မြေပြင်အမျိုးအစားအလိုက် ချမှတ်ကျင့်သုံးရမယ့် မဟာဗျူဟာတွေကို ဖော်ပြခဲ့ခြင်းဟာ တကယ်တော့ မဟာဗျူဟာမြောက် အံဝင်ခွင်ကျမှုဆိုင်ရာ သဘောတရားကို နမူနာတင်ပြခဲ့တာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

> "အကယ်၍ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးသည် ကျွန်ုပ်၏ မဟာဗျူဟာ ကို
> လိုက်နာပြီး အဆိုပါ မဟာဗျူဟာအတိုင်း လက်တွေ့ ကျင့်သုံးမည်ဆိုပါက
> သူသည် အောင်ပွဲရလိမ့်မည်။ သူ့ကို ဂုဏ်ပြုချီးမြှောက်ပါ။ အကယ်၍
> စစ်သေနာပတိတစ်ဦးသည် ကျွန်ုပ်၏မဟာဗျူဟာကို
> လိုက်နာရန်ငြင်းပယ်ပြီး အဆိုပါ မဟာဗျူဟာအတိုင်း လက်တွေ့ ကျင့်သုံးမှု

မပြုခဲ့လျှင် သူသည် ရှုံးနိမ့်လိမ့်မည်။ သူ့ကို ထုတ်ပယ်လိုက်ပါ။”

မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ကို စစ်ပွဲအခြေအနေနဲ့ အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်စေခြင်းနဲ့ စပ်လျဉ်းပြီး ဆွန်ဖူးရဲ့ ဉာဏ်အမြော်အမြင်ကြီးမားမှုကို ထင်ဟပ်ပြတဲ့ ဥပမာကောင်း တစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲဒါကတော့ ‘သေကွင်းသေကွက်စစ်မြေပြင်” မှာ ကျင့်သုံးဖို့အတွက် သူထောက်ခံတင်ပြခဲ့တဲ့ မဟာဗျူဟာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဖူးရဲ့ အလိုအရ ဒီလိုစစ်မြေ ပြင်မျိုးမှာ ကျင့်သုံးရမယ့် မဟာဗျူ ဟာ,ဟာ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ဖို့သာဖြစ်ပါတယ်။ စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းမှတစ်ပါး တခြားရှင်သန်စရာ အခွင့် အလမ်းမရှိဘူးဆိုတာကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ သိရှိထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ရဲ့ နောက်ကွယ်မှာတည်ရှိနေတဲ့ ယုတ္တိတန်မှုကတော့ မိမိတို့ အဝိုင်းခံနေရပြီး တခြားရွေးချယ်စရာ လမ်းမရှိတော့တဲ့အခါမှာ အသက်ကို ပဓာန မထားဘဲ အသေခံတိုက်ခိုက်ခြင်းဟာ “စစ်သည်တော်ကောင်းတို့ရဲ့သဘာဝ' ဖြစ် တယ်ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ ဒီလိုသေရေးရှင်ရေး အခြေအနေမျိုးမှာ စစ်သည်တော်များ ဟာ စစ်သေနာပတိဖြစ်သူရဲ့ အမိန့်ကို အကြွင်းမဲ့နာခံကြမှာဖြစ်ပါတယ်။

“တပ်ဖွဲ့များသည် လွတ်လမ်းမမြင်တော့သည့် အခြေအနေတစ်ခု အတွင်း
ကျရောက်နေသောအခါ သေခြင်းတရားကို ရင်မဆိုင်ဘဲ
ထွက်ပြေးလိမ့်မည်မဟုတ်ပေ။”

“သူတို့သည် သေခြင်းတရားကို မကြောက်ရွံ့တော့သည့် အလျောက်
တိုက်ပွဲတွင် တပ်ဗိုလ်၊ တပ်မှူးများနှင့် အကြပ်၊ တပ်သား
ရဲဘော်များအကြား စည်းလုံးညီညွတ်မှု ရှိနေလိမ့်မည်။”

“သေရေးရှင်ရေး အခြေအနေတစ်ရပ်တွင် သူတို့သည် မည်သည့်အရာကိုမျှ
မကြောက်ရွံ့တော့ပေ။”

“လွတ်မြောက်ရန် လမ်းမမြင်တော့သည့်အချိန်တွင် သူတို့သည် အခိုင်အမာ
ရပ်တည်ကြလိမ့်မည်။”

“ရန်သူ့ နယ်နိမိတ်အတွင်း နက်ရှိုင်းစွာ ဝင်ရောက်သွားချိန်တွင် သူတို့သည်
နိုးကြားနေပေလိမ့်မည်။”

“အခြားရွေးချယ်စရာလမ်းမမြင်တော့သည့် အချိန်တွင် သူတို့သည် အသေခံတိုက်ခိုက်ကြလိမ့်မည်။”

အဲဒီနောက် ရလဒ်အဖြစ် . . . .

“သို့ဖြစ်ရာ ယင်းသို့သောတပ်ဖွဲ့များကို အစဉ်နိုးကြားနေအောင်
အနီးကပ်စောင့်ကြည့်နေစရာ မလိုပေ။ တောင်းဆိုစရာ မလိုဘဲ ထောက်ခံမှု

ရရှိနေပေလိမ့်မည်။ ကန့်သတ်ချုပ်ချယ်မှု မရှိဘဲ သစ္စာစောင့်သိမှုနှင့် ထိရောက်စွာဆောင်ရွက်မှုတို့ကို ရရှိလိမ့်မည်။ အမိန့်အာဏာများ မလိုဘဲ လိုက်နာစောင့်သိမှုကို ရရှိလိမ့်မည်”

ဒီနေရာမှာ အရေးတကြီးသတိပြုရမှာက ဆွန်ဇူးဟာ တစ်ဖက်သတ်ကျတဲ့ မဟာဗျူဟာများကိုသာ ထောက်ခံရေးသားခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဥပမာပြရရင် သူက ယခုလိုလည်း သတိပေးခဲ့ပါသေးတယ်။

“ချောင်ပိတ်မိနေသည့် အခြေအနေတွင် ရောက်ရှိနေသော ရန်သူကို မတိုက်ခိုက်ပါနှင့်။”

အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရရင် ဉာဏ်ပညာနဲ့ပြည့်စုံတဲ့ စစ်သေနာပတိဆိုတာ .....

“အခြေအနေကို သတိပြုကာ အကဲဖြတ်သုံးသပ်ပြီးမှ ချီတက်သည်။”

“မည်သည့် မဟာဗျူဟာက အောင်မြင်မှုရရှိလိမ့်မည်၊ မည်သည်က မရနိုင်ကြောင်း ဆုံးဖြတ်ရန်အလို့ငှာ ရန်သူ၏ စီမံကိန်းများကို အကဲဖြတ်သည်။”

ယခုအထိ ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့သမျှကို ဆင်ခြင်သုံးသပ်ကြည့်မယ်ဆိုရင် “မဟာဗျူဟာမြောက် အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်မှု” ကို ရရှိနိုင်ဖို့ဆိုတာ စစ်သေနာပတိလုပ်သူရဲ့ စွမ်းဆောင်နိုင်မှုအပေါ်မှာ အများကြီးတည်မှီနေတယ်ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ တကယ် တော့ ဆွန်ဇူးက စစ်သေနာပတိရဲ့ အရေးကြီးမှုကို အောက်ပါအတိုင်း ရှင်းလင်း ပြတ်သားစွာ အသိပေးရေးသားခဲ့ပါတယ်။

“တပ်မတော်တစ်ခုသည် တပ်သားများ ထွက်ပြေးခြင်း၊ အမိန့် မနာခံခြင်း၊ တပ်ပြိုကွဲခြင်း၊ ထိခိုက်ပျက်စီးခြင်း၊ ဖွဲ့စည်းပုံ ပျက်ပြားခြင်းနှင့် ကစဉ့်ကလျားထွက်ပြေးခြင်းအားဖြင့် အတိဒုက္ခရောက်ပေလိမ့်မည်။ အဆိုပါ ကံမကောင်း အကြောင်းမလှမှု ခြောက်ရပ်သည် သဘာဝအလျောက် ဖြစ်ပေါ်လာခြင်း မဟုတ်ပေ။ ယင်းတို့သည် စစ်သေနာပတိ၏ အမှားများကြောင့်သာ ဖြစ်သည်။”

ဆွန်ဇူးက အထက်ဖော်ပြပါ “ကံမကောင်း အကြောင်းမလှမှု” ခြောက်ပတ်သက်ပြီး အောက်ပါအတိုင်း ဖွင့်ဆိုရှင်းလင်းဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

“အခြားသော အခြေအနေအရပ်ရပ် တူညီနေစေကာမူ တပ်မတော်တစ်ခုသည် ယင်းထက် အရွယ်ပမာဏ ဆယ်ဆ ကြီးမားသော ရန်သူနှင့် ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရပါမူ ရလဒ်မှာ ဆုတ်ခွာ ထွက်ပြေးခြင်းသာဖြစ်သည်။”

“သာမန်စစ်သည်များက သန်မာတောင့်တင်းပြီး တပ်ဗိုလ်၊ တပ်မှူးများက အားနည်းဖျော့တော့နေချိန်တွင် ဖြစ်ပေါ် လာမည့်ရလဒ်မှာ အမိန့်မနာခံမှုဖြစ်သည်။”

“တပ်ဗိုလ်၊ တပ်မှူးများက သန်မာတောင့်တင်းပြီး သာမန် စစ်သည်များက အားနည်းဖျော့တော့နေချိန်တွင် ဖြစ်ပေါ် လာမည့်ရလဒ်မှာ ပြိုကွဲခြင်းဖြစ်သည်။”

“အမျက်ဒေါသထွက်နေပြီး အမိန့်မနာခံသော တပ်ဗိုလ် တပ်မှူးများက အထက်အမိန့်မပါဘဲ စစ်ပွဲကို ကမူးရှူးထိုး ဆင်နွှဲခဲ့လျှင်၊ စစ်သေနာပတိသည် ထိုသူတို့၏ စွမ်းဆောင် နိုင်မှုကို မသိနားမလည်ခဲ့လျှင် နောက်ဆုံးထွက်ပေါ်လာမည့် ရလဒ်မှာ ယိုယွင်းပျက်စီးခြင်းပင် ဖြစ်သည်။”

“စစ်သေနာပတိက အားနည်းနေပြီး စည်းကမ်းကင်းမဲ့နေလျှင်၊ လေ့ကျင့်သင်ကြားမှုနှင့် အမိန့်ညွှန်ကြားချက်များ ရှင်းလင်း ပြတ်သားမှု မရှိခဲ့လျှင်၊ တပ်ဗိုလ်၊ တပ်မှူးများနှင့် သာမန် စစ်သည်များအကြား ထမ်းဆောင်ရသည့်တာဝန် ကွဲပြားမှု မရှိခဲ့လျှင်၊ တပ်ဖွဲ့စည်းပုံ သပ်ရပ်သေဝပ်မှု မရှိခဲ့လျှင်၊ နောက်ဆုံးရလဒ်မှာ တပ်ဖွဲ့စည်းပုံ လုံးလုံးလျားလျား ပြိုကွဲ သွားခြင်းပင်ဖြစ်သည်။”

“စစ်သေနာပတိသည် ရန်သူ၏ အခြေအနေကို မှန်ကန်စွာ အကဲ မဖြတ်နိုင်ဘဲ မိမိ၏ချည့်နဲ့သော တပ်အင်အားဖြင့် ကြီးမားသော တပ်အင်အားကို တိုက်ခိုက်ခဲ့လျှင်၊ သူ၏တပ်ဦးတွင် စွမ်းရည် ထက်မြက်သောတပ်ဖွဲ့များ မပါရှိခဲ့လျှင်၊ နောက်ဆုံးရလဒ်မှာ ကစဥ့်ကလျား ထွက်ပြေးရခြင်းသာ ဖြစ်သည်။”

ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရ အထက်မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ ‘အခြေအနေ ခြောက်ရပ်’ မိမိရဲ့တပ်မတော်ကို သေချာပေါက်ရှုံးနိမ့်စေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအခြေအနေတွေကို သတိကြီးစွာနဲ့ ဆန်းစစ်ရမှာကတော့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးရဲ့ အမြင့်မားဆုံး တာဝန်ဝတ္တရားပါပဲ။ အဲဒါတွေအပြင် စစ်သေနာပတိ တစ်ဦးဟာ အောက်ဖော်ပြပါ အချက်တွေကိုလည်း သိရှိထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

(၁) မိမိရဲ့တပ်ဖွဲ့တွေကို ဘယ်လိုဖြန့်ကျက်ချထားပြီး အသုံးပြုမလဲ။

ဒါကို သိရှိဖို့အတွက် အခန်း (၂) မှာ ရှင်းလင်းဖော်ပြခဲ့တဲ့ အရင်းခံ အကြောင်းတရား ရှစ်ပါးထဲက သုံးပါးဖြစ်တဲ့ (၁) မိမိတပ်မတော်ရဲ့အင်အား၊ (၂) လေ့ကျင့်ရေးစွမ်းရည်နဲ့ (၃) စည်းကမ်းလိုက်နာမှုတို့ကို ကောင်းစွာနားလည် သဘောပေါက်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိရဲ့တပ်အင်အားကို လိမ္မာပါးနပ်စွာ

အသုံးချခြင်းဟာ အလွန်အကျိုးရှိတဲ့လုပ်ရပ်ဖြစ်ကြောင်း ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ညွှန်ပြခဲ့ပါတယ်။

> "မိမိ၏ ကြီးမားသောအင်အားစုနှင့် သေးငယ်သော အင်အားစု တို့ကို မည်သို့မည်ပုံ အသုံးချရမည်ဆိုခြင်းအား သိနားလည် သူသည် အောင်မြင်မှုရရှိလိမ့်မည်။"

သေးငယ်တဲ့တပ်အင်အားနဲ့ ကြီးမားတဲ့တပ်အင်အားတို့ကို အခြေအနေ အချိန်အခါအလျောက် အသုံးချနိုင်မှုစွမ်းရည်အပြင် စစ်သေနာပတိကစ်ဦးဟာ တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်အင်အားစုတွေကိုပါ အကျိုးရှိရှိအသုံးချတတ်ဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။

> "စစ်ရေးစစ်ရာတွင် တပ်မတော်တစ်ခုသည် ရန်သူကို ရင်ဆိုင် တိုက်ခိုက်ရန် ယေဘုယျအားဖြင့် တိုက်ရိုက်အင်အားစုကို အသုံးပြုစေကာမူ အောင်ပွဲခံရန်အတွက်ကား သွယ်ဝိုက် အင်အားစုကို အသုံးပြုပေသည်။"

(၂) ရာသီဥတုနဲ့ ပထဝီအနေအထားဆိုင်ရာ အားသာချက်တွေကို ဘယ်လိုရယူ အမြတ်ထုတ်မလဲ။

> "ပထဝီအနေအထားကို သိအောင်လုပ်ပါ။ ရာသီဥတုအခြေ အနေကို သိအောင်လုပ်ပါ။ ဤသို့ဆိုလျှင် ပြည့်စုံသော အောင်မြင်မှုကို ရရှိပါလိမ့်မည်။"

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း စစ်ပွဲဆင်နွှဲရသလိုပါပဲ။ မိမိအကောင်အထည် ဖော်မယ့် မဟာဗျူဟာ,ဟာ မဟာဗျူဟာမြောက်အံဝင်ခွင်ကျမှု ရှိ-မရှိ အကဲဖြတ် သုံးသပ်မှုပြုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ သတိပြုရမှာက ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ကော်ပိုရိတ်အဆင့် လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရေး လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေ ပြဋ္ဌာန်းထားတာ ရှိပေမဲ့ လက်တွေ့မှာ လိုက်နာကျင့်သုံးမှု ရှိချင်မှရှိတတ်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ ကော်ပိုရိတ် အဆင့် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုလုပ်ငန်းစဉ်မှာ မဟာဗျူဟာမြောက် အံဝင်ခွင်ကျမှုရဲ့ အရေးပါအရာရောက်မှုကို လောရိန့်ချ်နဲ့စတိန်နာတို့လို ပညာရှင်တွေနဲ့ စီမံကိန်း ရေးဆွဲသူတွေက သူတို့ရေးသားထုတ်ဝေတဲ့ စာအုပ်စာတမ်းတွေမှာ အလေးအနက် လောရိန့်ချ်က "ကော်ပိုရိတ်အဆင့် စီမံကိန်း ရေးဆွဲမှု နည်းစနစ်ဒီဇိုင်းကို မိမိအလိုကျပုံဖော်ခြင်း' ဆိုတဲ့ စာအုပ်မှာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုပြုရာမှာ လိုအပ်သလို ပြောင်းလဲပြင်ဆင်သုံးစွဲ နိုင်မယ့် နည်းနာတွေကို ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် မတူကွဲပြားတဲ့ ကုမ္ပဏီအသီးသီးမှာ တည်ရှိနေတဲ့ သီးခြားလိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းနိုင်စွမ်းရှိတဲ့ စနစ်တစ်ရပ်ကို တီထွင်။ ဥပမာချမှတ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာမြင့်လာတဲ့အလျောက် စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာများကို

အကဲဖြတ်ခြင်းဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ပိုင်းအဖြစ် သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှု ဆိုင်ရာ နည်းနာအမြောက်အမြားကိုလည်း တီထွင်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီထဲက ပထမမြောက်နည်းနာ အမျိုးအစားအုပ်စုထဲမှာ (၁) ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းစီရဲ့ တီထွင်ကြံဆနိုင်စွမ်း၊ (၂) ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်နိုင်စွမ်း၊ (၃) ခြုံငုံသုံးသပ်နိုင်စွမ်း၊ (၄) ထိုးထွင်း သိမြင်မှု၊ (၅) လုပ်ရဲကိုင်ရဲရှိမှုနဲ့ အတွေ့ အကြုံတို့လို အရည်အသွေးတွေပါဝင် ပါတယ်။ ဒီအုပ်စုထဲမှာ (၁) စုပေါင်းတိုင်ပင် ငြင်းခုံအဖြေရှာမှု (ဦးနှောက်မုန်တိုင်း ဆင်ခြင်း)၊ (၂) လုပ်ငန်းစီမံချက်အသင်းအဖွဲ့များ ဖွဲ့စည်းလုပ်ကိုင်ခြင်းနဲ့ (၃) ပါရဂူမြောက်ကျွမ်းကျင်သူများရဲ့ အဆုံးအဖြတ်ကိုရယူခြင်းတို့ကိုပါ ထည့်သွင်းနိုင်ပါတယ်။ သတိပြုရမှာက ဒီနည်းလမ်းတွေရဲ့ အသုံးဝင်မှုဟာ စစ်မြေပြင်က သေနာပတိ တစ်ဦးရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုအပေါ်မှာ တည်မှီနေတယ်ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ စီးပွားရေး လောကမှာတော့ “အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် သို့မဟုတ် 'အဆင့်အမြင့်ဆုံးမန်နေဂျာ’ စစ်သေနာပတိပါပဲ။ စစ်ပွဲမှာ အောင်မြင်မှုရအောင် ညွှန်ကြားရာမှာ စစ်သေနာပတိ အဓိကအခန်းကဏ္ဍကနေ ပါဝင်လှုပ်ရှားရသလို အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာ လည်း သူ့ ကုမ္ပဏီအတွက် မဟာဗျူဟာမြောက် ညွှန်ကြားချက်တွေကို ရေးဆွဲချမှတ် ပေးရတာကြောင့် လုပ်ငန်းသဘာဝချင်း တူညီကြပုံဟာ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းလှပါတယ်။ သူ့ရဲ့ကျွမ်းကျင်မှုကို အသုံးချရာမှာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှု ပညာရပ်ပေါ်မှာ အလွန်အားထားရပါတယ်။ ဒါကြောင့်လည်း အမှုဆောင်အရာ ရှိချုပ်တွေဟာ အရည်အချင်းရှိရင်ရှိသလောက် လစာနဲ့ အခွင့်အရေးကောင်းတွေ ခံစားကြရပြီး ကုမ္ပဏီတိုင်းက သူတို့ကိုအလိုရှိကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ဒုတိယမြောက် နည်းနာအမျိုးအစားအုပ်စုကတော့ ရေးရိုးကျပြီး ကိန်းဂဏန်းအရေအတွက်နဲ့ တွက်ချက်ရတာတွေဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် စာရင်းကိုင် စနစ်တွေမှာပါဝင်တဲ့ တွက်ပုံတွက်နည်းမိုဒယ်တွေပါပဲ။ လက်ကျန်ရှင်းတမ်း၊ အရှုံးအမြတ်စာရင်း၊ ဝင်ငွေစီးဆင်းမှုစာရင်း၊ စာရင်းအင်းနှင့် ဘဏ္ဍာငွေအချိုးအစား သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှု၊ မရှုံးမမြတ်အခြေအနေ သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှု၊ ရသုံးခန့်မှန်းခြေ ငွေစာရင်း၊ အသုံးစရိတ်ထိန်းချုပ်မှုဆိုင်ရာ တွက်ပုံတွက်နည်းများနဲ့ ကွာဟမှုအခြေအနေ သရုပ်ခွဲ ဆန်းစစ်မှုအစရှိတဲ့ နည်းစနစ်တွေ ပါဝင်ကြပါတယ်။ ရှေ့အလားအလာ သရုပ်ခွဲ ဆန်းစစ်မှု၊ ဘောဂဗေဒဆိုင်ရာ တွက်ပုံတွက်နည်းများနဲ့ အသွင်းအထွက် တွက်ချက် နည်းများလို တင်ကြိုခန့်မှန်းမှုဆိုင်ရာ နည်းစနစ်တွေကိုလည်း အသုံးပြုထားပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဒီအုပ်စုထဲမှာ ပိုင်းခြားစိတ်ဖြာမှုဆိုင်ရာ တွက်ပုံတွက်နည်းမိုဒယ်များ၊ ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်ဆင့်ချင်းချမှတ်ပုံနည်းလမ်းများနဲ့ အသင့်လျော်ဆုံး လမ်းကြောင်း တွက်ချက်ရွေးချယ်ပုံ နည်းလမ်းများ စတာတွေလည်း ပါဝင်ကြပါတယ်။

ကွန်ပျူတာနည်းပညာဖွံ့ဖြိုးလာမှုရဲ့ အကျိုးရလဒ်အဖြစ် ထိရောက်တဲ့

သင်္ချာပညာရပ်ဆိုင်ရာ တွက်ပုံတွက်နည်းအသစ်တွေကိုလည်း တီထွင်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီနည်းလမ်းတွေဟာ ရှေးယခင်ကတည်းက တည်ရှိပြီးဖြစ်တဲ့ ကိန်းဂဏန်းနဲ့ တွက်ချက်မှုဆိုင်ရာ နည်းလမ်းတွေအပေါ် အခြေခံပြီး တီထွင်ထားတာ ဖြစ်ပေမဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကြီးမားလာသလို အမျိုးအစားလည်း စုံလင်လှပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဘဏ္ဍာငွေဆိုင်ရာ တွက်ပုံတွက်နည်းမိုဒယ်များ၊ စျေးကွက် မဟာဗျူဟာတို့ရဲ့ အမြတ်ငွေအကျိုးသက်ရောက်မှု၊ အတွေ့ အကြုံနဲ့ ကုန်ကျစရိတ် မျဉ်းကွေး စတာတွေကို ကွန်ပျူတာနည်းပညာအထောက်အကူနဲ့ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် အသုံးချနေကြပါပြီ။ ဒီတွက်ပုံတွက်နည်းတွေဟာ ဖြစ်နိုင်ခြေခန့်မှန်းခြင်းထက် ပိုမို တိကျတဲ့အဖြေကို ထုတ်ပေးနိုင်တာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

တတိယမြောက် နည်းနာအမျိုးအစားအုပ်စုကတော့ 'မျိုးစပ်' တွက်ပုံတွက်နည်းမိုဒယ်များလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ အဲဒီအုပ်စုဝင် တွက်ပုံတွက်နည်းမိုဒယ်တွေဟာ ပထမနဲ့ ဒုတိယနည်းနာအမျိုးအစား အုပ်စုတွေထဲက ကောင်းနိုးရာရာကို ဆွဲယူပေါင်းစပ်ပြီး သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုပြုရာမှာ သုံးစွဲထားလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုနည်းစနစ်များ၊ အစီအစဉ်တကျ ရသုံးခန့်မှန်းခြေငွေစာရင်း တွက်ချက်မှုဆိုင်ရာနည်းစနစ်များ လူမှုရေးသိပ္ပံပညာရပ်ဆိုင်ရာ စုံစမ်းစစ်ဆေးနည်းများနဲ့ ချဲ့ထွင်ထားတဲ့ အသုံးစရိတ် အကျိုးအမြတ်သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုဆိုင်ရာ နည်းစနစ်များပဲဖြစ်ပါတယ်။

အသုံးပြုနိုင်တဲ့ တွက်ပုံတွက်နည်းမိုဒယ် အမြောက်အမြားရှိနေတဲ့ အလျောက် မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ကို တန်ဖိုးဖြတ်ရာမှာ တစ်ခုတည်းသော နည်းလမ်းကိုသာ အားထားလို့မဖြစ်ပါဘူး။ နည်းလမ်းတိုင်းမှာ အားသာချက်နဲ့ အားနည်းချက် ကိုယ်စီရှိနေကြပြီး အခြေအနေတစ်ခုစီအတွက်သာ သင့်တော်ကြလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လိုအခြေအနေမျိုးမှာ ဘယ်လိုနည်းလမ်းကို အသုံးပြုသင့်တယ်ဆိုတာ အသုံးပြုသူလူပုဂ္ဂိုလ်ဖြစ်တဲ့ မန်နေဂျာတို့ရဲ့အဆုံးအဖြတ်ပေါ်မှာသာ မူတည်နေပါတယ်။ အချုပ်အားဖြင့်ပြောရရင် မန်နေဂျာ၊ သို့မဟုတ် အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် တစ်ဦးစီမှာ ကိုယ်ပိုင် အကောင်းဆုံးသရုပ်ခွဲ ဆန်းစစ်မှုဆိုင်ရာ နည်းလမ်းတစ်ခုစီ ရှိကြစမြဲပါ။

ဒီအချက်ကို ဝင်စတန်ချာချီရဲ့ အတ္ထုပ္ပတ္တိ ရေးသားခဲ့သူ စာရေးဆရာ ကာတာရဲ့မှတ်ချက်က ထင်ရှားစေခဲ့ပါတယ်။ ကာတာရဲ့ အဆိုအရ ဝင်စတန်ချာချီဟာ စစ်ရေးပါရဂူအသီးသီးက တင်ပြလာတဲ့ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာ အားလုံးကို သူ့အဖို့ ထည့်သွင်း စဉ်းစားစရာတွေအဖြစ် အလေးအနက်ထား လေ့လာသုံးသပ်ခဲ့ပါတယ်။ စစ်ရေးပါရဂူတွေ တင်ပြခဲ့တဲ့ နည်းနာအားလုံးကို နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ် စစ်ဆေးပြီး မေးခွန်းများစွာ ထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ချာချီဟာ ဘယ်နည်းလမ်းကိုမှ တရားသေ လိုက်နာကျင့်သုံးမှု မပြုခဲ့ပါဘူး။ "ရှုမြင်သုံးသပ်ချက်နဲ့ အကြံဉာဏ်တွေ တင်ပြဖို့က စစ်ရေးပါရဂူတို့ရဲ့ အလုပ်ဖြစ်ပြီး ခေါင်းဆောင် တစ်ယောက်အနေနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်

ချမှတ်ဖို့ကတော့ သူ ့ရဲ့အခန်းကဏ္ဍသာဖြစ်တယ်” လို့ ချာချီကခံယူခဲ့ပါတယ်။

မိမိရေးဆွဲထားတဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ဟာ ‘မဟာဗျူဟာမြောက် အံဝင်ခွင်ကျမှု' ရှိ-မရှိဆိုတာကို တန်ဖိုးဖြတ်နိုင်တဲ့ ‘ပျောက်စေနည်းလမ်း’ တစ်စုံ တစ်ရာရယ်လို့ မရှိပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အောက်ဖော်ပြပါ အချက်တွေ ကို အကဲဖြတ်ခြင်းအားဖြင့် မဟာဗျူဟာတို့ရဲ့ အံဝင်ခွင်ကျရှိမှုအခြေအနေကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ အကဲဖြတ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။

(၁) ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ လိုက်လျောညီညွတ်မှုရှိ-မရှိ ဆန်းစစ်ခြင်း။

ဒီနည်းလမ်းက ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်မှာတည်ရှိနေတဲ့ လူပုဂ္ဂိုလ် အဖွဲ့အစည်းမျိုးစုံက ပြဋ္ဌာန်းထားတဲ့ အကန့်အသတ်တွေနဲ့ လိုက်လျောညီထွေရှိဖို့ လိုအပ်ကြောင်း ဆိုလိုခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ကုမ္ပဏီရဲ့ မဟာဗျူဟာ,ဟာ အုပ်ချုပ်သူတို့ရဲ့ ပေါ်လစီမူဝါဒတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်နေမှု ရှိ-မရှိဆန်းစစ်ဖို့ လိုအပ်ပါ တယ်။

မိမိရဲ့ကုမ္ပဏီဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သက်တမ်းသံသရာသဘောတရား (Business life cycle concept) နဲ့ ဆန့်ကျင်နေသလား၊ လူမှုရေးနဲ့ ယဉ်ကျေးမှု ဆိုင်ရာစံနှုန်းတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်နေသလား ?

နည်းပညာ၊ ရရှိနိုင်တဲ့လုပ်အား၊ ဈေးကွက်ရဲ့ ပွင့်လင်းမှုအလားအလာ တို့လို ဈေးကွက်တည်ရှိရာဒေသက ပေးအပ်ထားတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို အမိအရ အသုံးချနိုင်ရဲ့လား ?

နည်းပညာဆိုင်ရာ အဟန့်အတား၊ ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းချက်နဲ့ နိုင်ငံရေး ဦးဆောင်မှုဆိုင်ရာ အပြောင်း အလဲများ၊ လုပ်သားအင်အားပြတ်လပ်မှုနဲ့ အရင်းအနှီး ရရှိနိုင်မှု အခြေအနေတို့လို ခြိမ်းခြောက်မှုတွေကိုရော ထည့်သွင်းစဉ်းစားထားရဲ့လား? ဆိုတာ မိမိဘာသာ ဆန်းစစ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

အချုပ်ဆိုရရင် မဟာဗျူဟာတစ်ခုဟာ ပတ်ဝန်းကျင် အကန့်အသတ် ဘောင်အတွင်း အံဝင်ခွင်ကျရှိဖို့၊ ဆွန်ဇူးရဲ့ အသုံးအနှုန်းနဲ ့ပြောရရင် မိုးလေဝသ အခြေအနေနဲ့ လိုက်လျောညီညွတ်ဖို့ လိုအပ်လှပါတယ်။

(၂) ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုများကို ချိန်ဆခြင်း။

မဟာဗျူဟာတစ်ရပ် ရေးဆွဲရာမှာ “မိမိပြိုင်ဘက်များအပေါ် မှန်ကန်စွာ အကဲဖြတ်မှု’ ဆိုတဲ့အချက်ကိုလည်း ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အမှုဆောင် အရာရှိချုပ် တစ်ယောက်ဟာ ပြိုင်ဘက်တို့ရဲ့ လှုပ်ရှားမှုအလားအလာကို ကောင်းစွာ သိရှိထားရမှာဖြစ်သလို မိမိရဲ့ မဟာဗျူဟာအပေါ် ပြိုင်ဘက်တို့က ဘယ်လိုတုံ့ပြန် လာနိုင်ဖွယ်ရှိတယ်ဆိုတာကိုလည်း ခန့်မှန်းတွက်ချက်နိုင်စွမ်းရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် တစ်ယောက်အနေနဲ့ သူ့ ရဲ့မဟာဗျူဟာကို ဘယ်လို သီးခြား ပြိုင်ဘက်မျိုးက နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးလာဖွယ်ရှိတယ်၊ သူ့ အနေနဲ့ "ပြိုင်ဘက်တွေ အကြား နှာတစ်ဖျားသာမှု' ကို ဘယ်လိုရယူနိုင်တယ်ဆိုတာနဲ့ သူ့ ရဲ့ မဟာဗျူဟာ,ဟာ ဈေးကွက်ထဲမှာကြီးစိုးနေတဲ့ ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုနဲ့ ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်နိုင်ဖွယ် ရှိ-မရှိ စတာတွေကို သိရှိထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ယှဉ်ပြိုင်ခြင်းရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ချိန်ဆခြင်းဟာ မိမိရန်သူ (ပြိုင်ဘက်) ရဲ့ အခြေအနေကို သိရှိနားလည်စေတဲ့ သဘောပဲဖြစ်ပါတယ်။

(၃) မိမိကုမ္ပဏီရဲ့ အလေ့အထနဲ့ ယဉ်ကျေးမှုတို့ကို ရှေ့နောက်ညီညွတ်မှု ရှိစေခြင်း။

ဒါဟာ ရှင်းလင်းဖော်ပြဖို့လိုအပ်တဲ့ အကဲဖြတ်စရာကဏ္ဍတစ်ခုဖြစ်ပါ တယ်။ ကုမ္ပဏီက အကောင်အထည်ဖော်မယ့် မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ဖွဲ့စည်းပုံနဲ့ ကိုက်ညီမှုရှိဖို့ လိုပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဝန်ထမ်းတို့ရဲ့ ရာထူးအလျောက် တာဝန်နဲ့ လုပ်ပိုင်ခွင့်တွေဟာ ရှင်းလင်းပြတ်သားမှုမရှိဘဲ ရောထွေးဝေဝါးနေလေ့ရှိ ပါတယ်။ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ ရည်မှန်းချက်၊ အတွေးအခေါ်ဒဿန၊ သို့မဟုတ် တန်ဖိုးထားမှုတွေနဲ့ လိုက်လျောညီညွတ်မှုရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ကုမ္ပဏီအတွင်း လက်ရှိအသုံးပြုနေတဲ့အတတ်ပညာ၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ လတ်တလော အကောင်အထည်ဖော်နေဆဲ တခြားမဟာဗျူဟာတွေနဲ့ "ဝိရောဓိအသွင်' မဆောင်စေဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင် အားလုံး ကမောက်ကမ ကစဥ့်ကလျားဖြစ်သွားနိုင်ပါတယ်။ အချုပ်အားဖြင့်ကတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့ ပြဋ္ဌာန်းချက်နဲ့ စည်းကမ်းဥပဒေဆိုင်ရာ အကြောင်းအချက်တွေကို ထည့်သွင်းစဉ်း စားဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

(၄) ကုမ္ပဏီပိုင် အရင်းအမြစ်တွေရဲ့ အရေအတွက်/အရည်အချင်းတို့နဲ့ လိုက်လျော ညီထွေဖြစ်ခြင်း။

အကောင်အထည်ဖော်မယ့် မဟာဗျူဟာ,ဟာ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ အရေ အတွက်ရော အရည်အချင်းအရပါ ရရှိနိုင်တဲ့ အရင်းအမြစ်တွေနဲ့ အံဝင်ခွင် ကျရှိဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။

ဥပမာ ကုမ္ပဏီမှာ မဟာဗျူဟာကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ငွေကြေးအင်အား အလုံအလောက်ရှိရဲ့လား ?

မဟာဗျူဟာမှာ ထည့်သွင်းရေးဆွဲထားတဲ့ လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းဖို့ ကုန်ထုတ်ကိရိယာနဲ့ နည်းပညာအမျိုးအစားတွေ ရှိရဲ့လား ?

မဟာဗျူဟာကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ မန်နေဂျာတွေ အပါအဝင် ဝန်ထမ်းအားလုံးဟာ ကျွမ်းကျင်အောင် လေ့ကျင့်သင်ကြားထားသူတွေ ဟုတ်ရဲ့လား ?

သူတို့ဟာ ရင်ဆိုင်ရမယ့် စိန်ခေါ်မှုနဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်အသစ်တွေကို သတိပြုမိပြီး ပြင်ဆင်မှုရော လုပ်ထားကြရဲ့လား ?

ဒါ့အပြင် ကုမ္ပဏီဟာ လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုလုံး အဆက်မပြတ်အကောင် အထည်ဖော်နိုင်ဖို့အတွက် လုံလောက်တဲ့ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းတွေ ပိုင်ဆိုင်ထားတယ်ဆိုတာ သေချာရဲ့လား ? စတာတွေဟာ အရေးတကြီးအကဲဖြတ်ရမယ့် အကြောင်း အရာတွေဖြစ်ပြီး ကုမ္ပဏီရဲ့စွမ်းပကားနဲ့ လေ့ကျင့်မှုဆိုင်ရာ ရှုထောင့်အမြင်တွေကို ကိုယ်စားပြုနေပါတယ်။

(၅) စွန့်စားမှုရဲ့ လက်ခံနိုင်ဖွယ်အဆင့်။

အကောင်အထည်ဖော်ရမယ့် ဘယ်လို မဟာဗျူဟာမျိုးမဆို အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိ စွန့်စားမှုပါရှိစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာ ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ စွန့်စားသင့်တယ်ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ရမှာပါ။ ယေဘုယျ အားဖြင့် စွန့်စားရမှုမြင့်မားသလောက် ပြန်လည်ရရှိမယ့် အကျိုးအမြတ်ဟာလည်း မြင့်မားလိမ့်မယ်လို့ မျှော်လင့်နိုင်ပါတယ်။ ထုထည်ကြီးမားပြီး အရင်းအမြစ်မျိုးစုံ ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ စွန့်စားမှုကြီးကြီးမားမား လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်း ရှိပါတယ်။ စစ်ရေးစစ်ရာမှာ အင်အားကြီးမားပြီး လက်နက်မျိုးစုံပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ တပ်မတော်မျိုးနဲ့ အလားသဏ္ဍာန်တူပါတယ်။ ဘယ်လို စွန့်စားမှုမျိုးကိုပဲလုပ်လုပ် “အကျိုးအမြတ်ရရှိဖို့ မသေချာဘဲ လှုပ်ရှားမှုမပြုပါနှင့်” ဆိုတဲ့ မူဝါဒကို လက်ကိုင် ထားခြင်းအားဖြင့် “ရန်သူကို အနိုင်ယူရင်း မိမိကိုယ်ကို အင်အားကြီးထွားလာခြင်း” ဆိုတဲ့အကျိုးရလဒ်ကို ရရှိစေမှာဖြစ်ပါတယ်။

(၆) မဟာဗျူဟာ ,ဟာ ဈေးကွက်အတွင်း တည်ရှိနေတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေနဲ့ လိုက်လျောညီထွေမှု ရှိခြင်း။

ထိရောက်မှုရှိတဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ဟာ ဈေးကွက်ထဲမှာ ဖြစ်ထွန်းနေတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို ရယူသိမ်းပိုက်နိုင်စွမ်း ရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေး အသုံးအနှုန်းအတိုင်းဆိုရရင် မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ဟာ လက်ရှိပထဝီအနေ အထားကို မိမိအတွက်အကျိုးရှိမယ့် မဟာဗျူဟာမြောက် စစ်မြေပြင်တစ်ခုဖြစ်လာ အောင် ဖန်တီးနိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့အတွက် ကုမ္ပဏီတစ် ခုဟာ ဈေးကွက်ဖွဲ့ ့စည်းပုံနဲ့ လက်ရှိအခြေအနေတို့ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ဝိသေသ လက္ခဏာများကို ကောင်းစွာ နားလည်သဘောပေါက်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ ကန့်သတ်ချက်နဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကိုလည်း သိရှိထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အရေးအကြီးဆုံးကတော့ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ဟာ ဈေးကွက်အတွင်း မိမိအတွက် အခွင့်သာမယ့် လစ်ကွက်ဟာကွက်နဲ့ ရပေါက်ရလမ်းမှန်သမျှကို အလွတ်မပေးဘဲ အကျိုးရှိအောင် အသုံးချနိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ဖက်မှာလည်း စစ်မြေပြင်နဲ့ ပထဝီအနေအထားတို့အပေါ် နားလည်သဘောပေါက်ရင် ပေါက်သလောက်

မိမိအတွက် အခွင့်သာမယ့် လစ်ကွက်ဟာကွက်နဲ့ ရပေါက်ရလမ်းအသစ်တွေကို တီထွင်ဖန်တီး ယူနိုင်စွမ်းရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

(၇) ထိရောက်ပြီး စွမ်းဆောင်ရည်ရှိရှိ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခြင်း။

မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ဟာ ထိရောက်ပြီး စွမ်းဆောင်ရည်ရှိရှိ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မဟာဗျူဟာများ အကောင်အထည်ဖော်မှုအပေါ် ဩဇာသက်ရောက်နေရှိတဲ့ အခြေခံမှုနဲ့ အရင်းခံအကြောင်းတရားတွေကို ရှေ့လာမယ့်အခန်းမှာ ရှင်းလင်းတင်ပြသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ တင်ပြချင်တာက မဟာဗျူဟာကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခြင်းဟာ ပါဝင်လုပ်ဆောင်ကြမယ့် မန်နေဂျာနဲ့ဝန်ထမ်းများရဲ့ စွမ်းဆောင်နိုင်မှုနဲ့အတူ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနဲ့ ထိန်းချုပ်မှုယန္တရားတို့အပေါ်မှာ တည်မှီလျက်ရှိတယ် ဆိုတာပါပဲ။ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်များအဖို့ကတော့ မဟာဗျူဟာကို ဘယ်အချိန်ကာလမှာ အကောင်အထည်ဖော်သင့်တယ်ဆိုတာကို အချိန်ကိုက်ဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်းရှိခြင်းဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် သော့ချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဆွန်ဇူးကလည်း "မည်သည့်အချိန်တွင် တိုက်ခိုက်ပြီး မည်သည့်အချိန်တွင် မတိုက်ခိုက်ဘဲ နေရမည်ကို သိရှိသောသူသည် အောင်ပွဲခံရလိမ့်မည်" လို့ ရေးသားခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၈) မဟာဗျူဟာနဲ့ နည်းဗျူဟာတွေကို အလွန်အကျွံသုံးစွဲမှုမှ ရှောင်ကြဉ်ခြင်း။

တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းလုပ်ငန်းစဉ်နဲ့ ပတ်သက်ပြီး အရေးပါတဲ့ အယူအဆတစ်ခုကတော့ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ဟာ ယခင်ကသုံးစွဲပြီးသား နည်းလမ်းဟောင်းတွေကို ပုံစံအသစ်ပြောင်းပြီး အသုံးမချမိဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် မိမိရဲ့ မဟာဗျူဟာကို ပြိုင်ဘက်တွေက မှန်းဆသိရှိနိုင်ခြင်းက ကာကွယ်တားဆီးပေးနိုင်ပါတယ်။ ရန်သူ (ပြိုင်ဘက်) တွေဟာ အတိတ်က သူတို့အပေါ်အနိုင်ယူသွားခဲ့တဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်အတွက် ဘယ်လိုကြိုတင်ကာကွယ် ခုခံရမယ်ဆိုတာကို သိရှိသွားကြပါပြီ။ ဒါ့ထက်ပိုပြီးတင်ပြရရင် ဆွန်ဇူးရဲ့ အောက်ဖော်ပြပါဩဝါဒကို လိုက်နာကျင့်သုံးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

> "သို့ဖြစ်ရာ သင့်အနေနှင့် အောင်ပွဲတစ်ကြိမ်ရရှိပြီး ဖြစ်သော
> နည်းဗျူဟာများကို ထပ်မံမကျင့်သုံးပါနှင့်။ သို့သော် ယင်းတို့ကို
> ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေနှင့်အညီ ပြောင်းလဲပေးပါ။"

ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ တစ်ခုရဲ့ အံဝင်ခွင်ကျရှိမှုအခြေအနေကို အကဲဖြတ်နိုင်တဲ့ အထက်ဖော်ပြပါ အချက် တွေဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်မဟာဗျူဟာဆိုင်ရာ အယူအဆတွေနဲ့ တူညီတိုက်ဆိုင်နေခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် စစ်ရေးမှာအသုံးချနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းဟူသရွေ့ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ ဉာဏ်ရှိရင်ရှိသလိုချဲ့ထွင် အသုံးချနိုင်တယ်ဆိုတဲ့အချက်ဟာ သံသယ

ဖြစ်ဖွယ်မရှိဘူးလို့ ဆိုရပါလိမ့်မယ်။

၅.၁.၃။မဟာဗျူဟာမြောက်အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းမှု

တိုက်ပွဲတစ်ပွဲအတွက် သေချာတဲ့အောင်မြင်မှုကို ရယူနိုင်ဖို့ဆိုရင် စစ်သေနာပတိလုပ်သူဟာ 'မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးများ (ဝါ) အားသာချက်များ' (Strategic Adventages) ဖြစ်ထွန်းလာအောင် ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ အောင်မြင်ထိရောက်တဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုဆိုရင်လည်း မမှားပါဘူး။

> "သို့ဖြစ်ရာ အောင်မြင်မှုကိုဖန်တီးရယူနိုင်သည်ဟု ကျွန်ုပ်ပြောမည်။
> ရန်သူတွင် အင်အားကြီးမားသော တပ်မတော်ကြီး ရှိနေပါစေ၊ သူတို့၏
> တိုက်ခိုက်ခြင်းကို ကျွန်ုပ်က ခုခံကာကွယ်နိုင်သည်။"

အထက်ပါအဆိုအမိန့်ရဲ့ ပြောလိုရင်းအချက်ကတော့ စစ်ပွဲတစ်ပွဲအောင်မြင်ခြင်းဟာ တပ်ဖွဲ့အင်အားကြီးမားမှုအပေါ် ပဓာနထား မှီခိုနေခြင်းမရှိဘူးဆိုတာပါပဲ။ တစ်နည်းအားဖြင့် တပ်မတော်တစ်ခုအနေနဲ့ မိမိရဲ့တပ်အင်အား အရေအတွက် သက်သက်အပေါ် အားပြုပြီး ချီတက်တိုက်ခိုက်တာမျိုး မလုပ်မိဖို့ သတိပေးလိုက်တာလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တပ်အင်အား အရေအတွက်နည်းတူ အရေးပါတဲ့အချက်တွေကတော့ အရာရှိ၊ အရာခံ၊ အကြပ်၊ တပ်သားတွေရဲ့ လေ့ကျင့်ရေးစွမ်းရည် ထက်မြက်မှုနဲ့ မိမိရဲ့ မဟာဗျူဟာကို လက်ရှိအခြေအနေနဲ့ အံဝင်ခွင်ကျအသုံးပြုနိုင်စွမ်းရှိမှုတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ရန်သူရဲ့ 'အစီအစဉ်' နဲ့ 'တပ်များဖြန့်ကြက်ချထားပုံ' ကို သိရှိအောင်လုပ်ဆောင်ပြီး မိမိရဲ့ မဟာဗျူဟာရည်မှန်းချက်ကိုတော့ ရန်သူတွေ မသိအောင် လျှို့ဝှက်ထားဖို့ လိုပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ရရှိလာမယ့် အကျိုးရလဒ်ကတော့ မိမိဘက်က ဘယ်နည်းဘယ်ပုံနဲ့ ဘယ်နေရာမှာ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်မယ်ဆိုတာကို မသိရှိဘဲ ရန်သူဟာ သူ ့ရဲ့တပ်အင်အားကို နေရာအနှံ့ခွဲပြီး ဖြန့်ကြက်ချထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိရဲ့ထိုးစစ်ဘယ်ဘက်က ရောက်လာလိမ့်မယ်ဆိုတာ မခန့်မှန်းနိုင်တဲ့အတွက် ရန်သူဟာ စစ်မျက်နှာများစွာ ဖွင့်ထားရမှာပါ။ ရန်သူ့တပ်ဖွဲ့တွေ အကွဲကွဲအပြားပြားနဲ့ အင်အား ပြန့်ကျဲ ချည့်နဲ့သွားချိန်မှာ မိမိတပ်ဖွဲ့တွေက စစ်မျက်နှာတစ်ခုကိုသာ စူးစူးစိုက်စိုက် ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်ပြီး အောင်ပွဲခံနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ အင်အား ကြီးမားတဲ့ ရန်သူအပေါ် မိမိရဲ့ "နှိုးရအားသာချက်' ကို အသုံးပြုပြီးအနိုင်ယူခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဘယ်လောက် အင်အားကြီးမားတဲ့ တပ်မတော်တစ်ခုဖြစ်နေပါစေ သူ့ကို ခုခံကာကွယ်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းများစွာ ရှိပါတယ်။ အင်အားကြီးမားတဲ့ တပ်မတော်နဲ့ တိုက်ရိုက် ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရခြင်းကနေ ရှောင်ရှားနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းအချို့ကတော့ အောက်ပါအတိုင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁) မိမိကိုယ်ကို အဖြစ်မရှိသယောင် သိုသိပ်စွာနေခြင်း။

အဖြစ်မရှိသယောင် သိုသိပ်စွာနေခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ ရန်သူများအနေနဲ့ မိမိအပေါ်မျက်စိကျပြီး ရန်ရှာတိုက်ခိုက်လိုစိတ် ဖြစ်ပေါ်မလာစေဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိကိုယ်ကို အလွန်အမင်းနှိမ့်ချပြီး ခုခံကာကွယ်နိုင်စွမ်းမရှိသယောင် ဟန်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ရန်သူက မိမိကို အထင်အမြင်သေးအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဆွန်ဇူးက ယခုလိုအကြံပြုခဲ့ပါတယ်။

> "စစ်ပွဲ၏အစပိုင်းတွင် ရန်သူကိုမြူဆွယ်ရန်နှင့် သူ၏ခုခံမှုကို ကျဆင်းသွားစေရန်အတွက် မိမိကိုယ်ကို ရှက်ကိုးရှက်ကန်း ဖြစ်နေ သော အပျိုစင် မိန်းကလေးတစ်ဦးသဏ္ဍာန် ဟန်ဆောင်ပါ။"

(၂) စစ်မြေပြင်ကို လိမ္မာပါးနပ်စွာ ရွေးချယ်ခြင်း။

ဒီအကြောင်းအရာကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ မိုးလေဝသအခြေအနေကို အသေးစိတ်သိနားလည်ခြင်းနဲ့အတူ ဒီကျွမ်းကျင်မှုကို အသုံးချခြင်းအားဖြင့် စွမ်းဆောင်ရည်ရှိတဲ့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ သူ့အတွက် အမြင့်မားဆုံး အကျိုးကျေးဇူးရရှိအောင် ပထဝီအနေအထားကို အမြတ်ထုတ်အသုံးချသွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

(၃) ရန်သူ တန်ဖိုးထား သော တစ်စုံတစ်ရာကို ရယူထိန်းသိမ်းခြင်း။

စစ်ပွဲများမှာ ရန်သူတန်ဖိုးထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို ရယူထိန်းသိမ်းခြင်းဟာ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်တစ်ခုလို ဖြစ်ခဲ့တာဟာ လူ့သမိုင်းအစကတည်းကလို့တောင် ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ရပ်မှာ ရန်သူအဓိကအားထားရတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်စုံတစ်ယောက်ကို ပြန်ပေးဆွဲခြင်း၊ သို့မဟုတ် ရန်သူရဲ့စစ်ရေးစီမံကိန်းတွေကို ခိုးယူခြင်းတို့အထိ ပါဝင်ပါ တယ်။ ဆွန်ဇူးကတော့ ရန်သူဝန်းရံခံထားရတဲ့ တပ်ဖွဲ့ငယ်တွေအဖို့ ဒီမဟာဗျူဟာ ဟာ လွန်စွာအသုံးတည့်လှတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

> "အကယ်၍ တစ်စုံတစ်ဦးက မိမိနယ်မြေကို အင်အားကြီးမားပြီး ကောင်းစွာဖွဲ့စည်းထားသော ရန်သူတို့က ကျူးကျော်တိုက်ခိုက် လာသည့် အခြေအနေနှင့် ရင်ဆိုင်ရသည့်အခါ မည်သို့ လုပ်ဆောင်သင့်ပါသနည်းဟု မေးမြန်းလာခဲ့လျှင် ကျွန်ုပ်၏ အဖြေမှာ ဦးစွာပထမ သူတို့တန်ဖိုးအထားဆုံးအရာ တစ်စုံ တစ်ခုကို ရယူထိန်းသိမ်းလိုက်ပါ။ ထို့နောက်တွင်ကား ရန်သူသည် သင့်အလိုအတိုင်း လိုက်လျောလာပါလိမ့်မည်။"

ဒီနေရာမှာ အလေးထားတင်ပြချင်တဲ့အချက်က ရန်သူတန်ဖိုးထားတဲ့

တစ်စုံတစ်ရာကို ရယူထိန်းသိမ်းရခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးကို ရယူဖို့ဖြစ်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ ပြီးတော့ အဲဒီ မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးဟာ စစ်ပွဲတစ်လျှောက်လုံး မိမိကိုထောက်ပံ့မှု ပြုနေသင့်ပါတယ်။ အနိမ့်ဆုံးအားဖြင့် အင်အားသေးငယ်တဲ့ တပ်ဖွဲ့အတွက် ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ စစ်ရေး စီမံကိန်းကိုရေးဆွဲဖို့ လုံလောက်တဲ့အချိန်ကာလတစ်ခုကို ပေးစွမ်းနိုင်ရပါလိမ့်မယ်။ ဒီနေရာမှာ အထူးသတိပြုရမယ့်အချက်က စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ အဆိုပါအလေ့အထ ဟာ လက်ခံနိုင်ဖွယ်ရှိပေမဲ့ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာတော့ ပြိုင်ဘက်တွေက တန်ဖိုးထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို ရယူထိန်းသိမ်းခြင်းဟာ စီးပွားရေးကျင့်ဝတ်နဲ့ အလွန် မဆီလျော်တဲ့ အပြုအမူတစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ လျှို့ဝှက်ချက်များ၊ နည်းပညာနဲ့ မူပိုင်ခွင့်များ ခိုးယူခြင်းလို စီးပွားရေးဆိုင်ရာ သူလျှို လုပ်မှုတွေဟာ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ အထူးအဆန်း မဟုတ်တော့ပါဘူး။ ပြီးတော့ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီက အဓိကကျတဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိတွေကို ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ လုပ်ခလစာနဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ ပေးပြီး မိမိကုမ္ပဏီဆီ ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်းတဲ့လုပ် ရပ်တွေကိုလည်း ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် တွေ့ ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေးသမား တွေဟာ စစ်ပွဲမှာ ရန်သူတန်ဖိုးထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို ရယူထိန်းသိမ်းခြင်းနဲ့ တူညီတဲ့လုပ်ရပ်မျိုးကို ကျူးလွန်နေကြတယ်လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။

ဒီမဟာဗျူဟာကို အပြန်အလှန်သဘော ကောက်ယူလိုက်ရင် မိမိတန်ဖိုးထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို ရန်သူ့ လက်ထဲ ရောက်မသွားအောင် ကာကွယ်ရေး ဟာလည်း အရေးကြီးတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ မိမိရဲ့ လုပ်ငန်းဆိုင်ရာလျှို့ဝှက်ချက်၊ မူပိုင်ခွင့်နဲ့ နည်းပညာတို့လို ကော်ပိုရိတ်အဆင့် လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ပြိုင်ဘက်တွေ ရယူမသွားနိုင်အောင် အထူးဂရုပြု စောင့်ကြပ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ မိမိကုမ္ပဏီမှာ တာဝန်ထမ်းဆောင်နေတဲ့ အဓိကသော့ချက် ဝန်ထမ်းနဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိများကိုလည်း ပြိုင်ဘက်တို့က သွေးဆောင်ခေါ်ယူ မသွားနိုင်အောင် လိုအပ်တဲ့ကြိုတင်ကာကွယ်မှုတွေ ပြုလုပ်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ မိမိအတွက် မဟာဗျူဟာမြောက်အကျိုးကျေးဇူးကို ရန်သူက လည်း ပေးစွမ်းနိုင်တယ်ဆိုတာကို ထူးထူးခြားခြား သတိပြုသင့်ပါတယ်။ ရန်သူရဲ့ ခံစစ်မှာရှိနေတဲ့ လစ်ကွက်ဟာကွက်တွေဟာ သူ့ကိုတိုက်ခိုက်ဖို့ အခွင့်အလမ်းများ အဖြစ် မိမိကိုပေးစွမ်းနေတာပါပဲ။ ဥပမာ ရန်သူဟာ သီးခြားစစ်မြေပြင်တစ်ရပ်ကို အာရုံစိုက် အလေးထားကာကွယ်မှု မပြုခဲ့ရင်၊ ဒါမှမဟုတ် စစ်မြေပြင်တစ်ခုမှာ ညံ့ဖျင်းစွာ ခုခံကာကွယ်နေခဲ့မယ်ဆိုရင် အဲဒါဟာ သူ့ကို အလွယ်တကူသိမ်းပိုက် နိုင်ဖို့ လမ်းဖွင့်ပေးနေခြင်းနဲ့ အတူတူပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဆွန်ဇူးက အောက် ပါအတိုင်းရေးသားခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

> "အခွင့်အလမ်းများကို ရယူရန် ကောင်းစွာပြင်ဆင်ထားသူသည်ကိုမျိုး အောင်မြင်မှုရရှိလိမ့်မည်။"

ရှေ့ပိုင်းအခန်းတွေမှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ဂျပန်တို့ဟာ အမေရိကန်ဈေးကွက်တွေကို ဒီနည်းလမ်းအတိုင်း ရယူသိမ်းပိုက်ခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်တို့ဟာ ဂျပန်တို့ရယူသိမ်းပိုက်နိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေ ဖွင့်လှစ်ပေးခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်တို့က တောင်အာဖရိကနဲ့ ဗီယက်နမ်ဈေးကွက်တို့ကို နိုင်ငံရေးအကြောင်းပြချက်နဲ့ လုံးဝလျစ်လျူရှုထားချိန်မှာ ဂျပန်စီးပွားရေးသမားတွေက အဲဒီနိုင်ငံတွေထဲကို ခြေသွက်လက်သွက်ဝင်ရောက်ပြီး စီးပွားရှာနေကြပါပြီ။ ဂျပန်နိုင်ငံအစိုးရက'တောင်အာဖရိကရှိ အသားအရောင်ခွဲခြားရေးစနစ်' နဲ့ 'ကမ္ဘောဒီးယားကို ဗီယက်နမ်တွေဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှု'တို့အပေါ် ဆန့်ကျင်နေတဲ့ကြားကပဲ ဂျပန်စီးပွားရေးသမားတွေက အဲဒီဒေသတွေထဲကို ဝင်ရောက်စီးပွားရှာခဲ့ကြတာဖြစ်ပါတယ်။

အောင်ပွဲခံနိုင်ဖို့အတွက် အခြေအနေများကို ဖန်တီးခြင်းနဲ့အသုံးချခြင်းတို့အပြင် ဉာဏ်ပညာပြည့်ဝတဲ့ စစ်သေနာပတိဟာ မိမိကိုအနိုင်ယူတိုက်ခိုက်ခြင်းမပြုနိုင်တဲ့ အနေအထားတစ်ရပ်မှာ ရှိနေအောင်လည်း လုပ်ဆောင်ရပါမယ်။ ပြီးတော့ မိမိအတွက်အကျိုးကျေးဇူးများ ဖြစ်ထွန်းလာအောင် ဖန်တီးနိုင်တဲ့စွမ်းရည်နဲ့ ပြည့်စုံဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။

> "သို့ဖြစ်ရာ ဉာဏ်ပညာနှင့်ပြည့်စုံသော စစ်သေနာပတိသည် ရန်သူအား ချေမှုန်းရန်အခွင့်အလမ်းကို လက်လွတ်ခံလေ့ မရှိသလို မိမိကိုယ်ကိုလည်း ရန်သူချေမှုန်းခြင်းမှ ကင်းလွတ် သော အနေအထားတွင် ရှိနေအောင် လုပ်ဆောင်သည်။"

ဒီနေရာမှာ အဓိကညွှန်ပြချင်တဲ့အချက်က တပ်မတော်တစ်ခုမှာ ခိုင်မာတောင့်တင်းတဲ့ ခံစစ်ရှိမှသာ ရန်သူရဲ့တိုက်ခိုက်ချေမှုန်းခြင်းမှ သေချာပေါက်ကာကွယ်နိုင်မယ်ဆိုတာပါပဲ။ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ ဘယ်တော့မှ ခံစစ်အား လျော့နည်းမနေသင့်ပါဘူး။ ဥပမာပြရရင် ဂျပန်နိုင်ငံ စက်မှုခေတ်ပြောင်းတော်လှန်ရေး အစီအစဉ်ရဲ့ အစောပိုင်းကာလတွေတုန်းက သူတို့ရဲ့ပြည်တွင်းဈေးကွက်ထဲကို နိုင်ငံခြားဖြစ်ကုန်ပစ္စည်းတွေ လုံးဝဝင်ရောက်ခွင့်မပြုခဲ့ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ ဂျပန်တို့ဟာ နိုင်ငံခြားဖြစ်ကုန်ပစ္စည်းတွေနဲ့ ဈေးကွက်ထဲမှာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်တဲ့ ပြည်တွင်းဖြစ်ကုန်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်နိုင်စွမ်း မရှိသေးလို့ပါပဲ။ နောက်ပိုင်းမှာတော့ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ဈေးကွက်ကို တဖြည်းဖြည်းချင်း ဖွင့်ပေးခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ နိုင်ငံခြားဖြစ် ကုန်ပစ္စည်းများ တင်သွင်းခွင့်ပြုရာမှာ သတိကြီးစွာထားပြီး လုပ်ဆောင် ခဲ့ပါတယ်။

ဒီလုပ်ရပ်မျိုးကို တရုတ်(တိုင်ပေ)နဲ့ တောင်ကိုရီးယားတို့ရဲ့ စက်မှုလုပ်ငန်းထူထောင်ရေး မဟာဗျူဟာများမှာလည်း တွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ပြည်ပ

သွင်းကုန်ပစ္စည်းတွေက ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကို လွှမ်းမိုးနိုင်စွမ်းမရှိတော့တဲ့ အခြေအနေကို မရောက်မချင်း ပြည်တွင်းဈေးကွက်ကိုသာ ကာကွယ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အခွင့်အလမ်းသာခဲ့ရင်လည်း သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးပြိုင်ဘက်တွေကို ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်ဖို့ ဘယ်တော့မှ လက်မနှေးခဲ့ကြပါဘူး။

အချုပ်အားဖြင့်ကတော့ အောင်မြင်မှုသေချာရေးနဲ့ မိမိကိုယ်ကို ကာကွယ်နိုင်တဲ့အခြေအနေ ရောက်ရှိရေးအတွက် မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ရှာဖွေရယူဖို့ လိုအပ်လှပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့ ထိုးစစ်မဟာဗျူဟာရော ခံစစ်မဟာဗျူဟာကိုပါ အလေးဂရုပြုရမှာပါ။ ထိရောက်တဲ့ မဟာဗျူဟာချမှတ်ကျင့်သုံးနိုင်ခဲ့ပြီလို့ ထင်မြင်ရချိန်မှာတောင် မဟာဗျူဟာမြောက်အကျိုးကျေးဇူးတွေကို သိမ်းပိုက်ရယူဖို့ လိုအပ်နေဆဲဖြစ်ပါတယ်။

ဆွန်ဇူး၏စစ်ရေးဗျူဟာဆွန်းရဲ့ ဩဝါဒအတိုင်းဆိုရရင်........

"အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းမည့် မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ကို ချမှတ်ပြေးရာကျင့်သုံးခဲ့ပြီးသည့်တိုင်အောင် ယင်းအား အောင်မြင်ပြီးမြောက်လာစေရန် ပံ့ပိုးပေးမည့်အခြေအနေများ ဖန်တီးပေးရန် လိုအပ် နေဆဲပင်ဖြစ်သည်။ "အခြေအနေများ" ဆိုသည်မှာ အကျိုး ကျေးဇူးများ ရရှိခံစားနိုင်စေရန်အတွက် ပတ်ဝန်းကျင်နှင့်အညီ မဖြစ်မနေ အပြောင်းအလဲများပြုလုပ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။"

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း စစ်ရေးနည်းတူ မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ရှာဖွေရယူဖို့လိုအပ်ကြောင်း သာဓကများစွာတွေ့ ရှိနိုင်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းစုတွေ ရင့်ကျက်လာခြင်း၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုကြီးထွားလာခြင်း၊ နည်းပညာတွေ အလျှင်အမြန်ပြောင်းလဲလာခြင်း၊ စားသုံးသူတို့ရဲ့ တောင်းဆိုချက် ထွေပြားလာခြင်း၊ အစိုးရရဲ့ထိန်းချုပ်မှုတွေ တင်းကြပ်လာခြင်းတို့လို အကြောင်းရင်းတွေကြောင့် ဒီအချက်ဟာ ပိုမိုအရေးပါပြီး ထင်ရှားလာခဲ့ပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် ပေါ်တာရဲ့ 'ယှဉ်ပြိုင်ရေးမဟာဗျူဟာ' (Competitive Strategy) စာအုပ်မှာ မန်နေဂျာတွေ အသုံးပြုဖို့ဖော်ပြထားတဲ့ "မိမိလုပ်ငန်းနယ်ပယ်' နဲ့ 'ပြိုင်ဘက်တွေ' ကို သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်ရေးဆိုင်ရာ နည်းနာတွေဟာ'ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်" ရရှိရေး" ဆိုတဲ့ တစ်ခုတည်းသော ရည်ရွယ်ချက်အတွက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူက ယေဘုယျယှဉ်ပြိုင်ရေး မဟာဗျူဟာသုံးရပ်ကို တင်ပြခဲ့ပါတယ်။

တကယ်လို့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ မိမိသက်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တစ်ရပ်လုံးနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်နေရပြီး ပြိုင်ဘက်တွေထက် ထုတ်ကုန်ဈေးနှုန်းကို လျှော့ရောင်းနိုင်တဲ့ အားသာမှုရှိခဲ့ရင် အလုံးစုံကုန်ကျစရိတ် ဦးဆောင်မှု (Overall Cost Leadership) မဟာဗျူဟာကို အသုံးချသင့်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက မိမိထုတ်ကုန်တွေအတွက် ကျသင့်တဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်စကတွေဟာ

ပြိုင်ဘက်အားလုံးထက် အများကြီး သက်သာ လျော့နည်းနေခြင်းအားဖြင့် ရောင်းချတဲ့အခါမှာလည်း အများထက် ချိုသာတဲ့ဈေးနှုန်းနဲ့ ရောင်းချနိုင်စွမ်းရှိခြင်းပါပဲ။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ မိမိရဲ့ 'ပြိုင်ဘက်များအကြား အားသာချက်' ဟာ ထုတ်ကုန်ဈေးနှုန်း လျှော့ချနိုင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီမဟာဗျူဟာကို အောင်မြင်စွာကျင့်သုံးနိုင်ဖို့ မိမိရဲ့လုပ်ငန်းခွင်ဟာ စွမ်းဆောင်ရည် ထက်မြက်မှုရှိပြီး အထောက်အကူပြုပစ္စည်းတွေလည်း ကျယ်ကျယ် ပြန့်ပြန့် ပိုင်ဆိုင်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုန်ကျစရိတ်နဲ့ ရုံးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ အသုံးစရိတ်တွေကို တိတိကျကျထိန်းချုပ်ခြင်းအားဖြင့် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကုန်ကျစရိတ် ကျဆင်းစေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ဆောင်မှု၊ ဝန်ဆောင်မှု၊ အရောင်းအင်အားစု၊ ကြော်ငြာနဲ့အရောင်းမြှင့်တင်ရေး စတာတွေမှာလည်း ကုန်ကျစရိတ်ကို နည်းနိုင်သမျှနည်းအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အခြေခံလိုအပ်ချက်ကတော့ ပြိုင်ဘက်များနဲ့ နှိုင်းယှဉ်တဲ့အခါ မိမိရဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု ကုန်ကျစရိတ် လျော့နည်းစေရေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒုတိယမြောက် မျိုးတူစုယှဉ်ပြိုင်ရေး မဟာဗျူဟာကတော့ မိမိကုမ္ပဏီက ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်စည်၊ သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုကို ပြိုင်ဘက်များနဲ့မတူ တစ်မူထူး ခြားစွာ ဖန်တီးထုတ်လုပ်ခြင်း (Differentiating) ပါပဲ။ ဈေးကွက်ထဲမှာ မိမိရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို အများနဲ့မတူ တစ်မူထူးခြားနေစေဖို့အတွက် ထုတ်ကုန်အရည်အသွေး၊ ထုတ်ကုန်ရဲ့ အသွင်သဏ္ဍာန်၊ ဖြန့်ချိရေး ကွန်ရက်၊ နည်းပညာ အစရှိတဲ့မျက်နှာ စာတွေမှာ ထူးခြားကောင်းမွန်အောင် လုပ်ဆောင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ပေါ်တာ ထောက်ခံတင်ပြတဲ့ နောက်ဆုံး မျိုးတူစုမဟာဗျူဟာကတော့ သီးခြားစားသုံးသူ အုပ်စုတစ်စု၊ ထုတ်ကုန်အမျိုးအစားခွဲတစ်ခု၊ သို့မဟုတ် သီးခြား ပထဝီဒေသဆိုင်ရာ ဈေးကွက်တစ်ခုကို ပစ်မှတ်ထားလုပ်ဆောင်ခြင်း (Focussing) ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်တစ်ခုလုံးကို ခြုံငုံရည်မှန်းတဲ့ "အလုံးစုံကုန်ကျစရိတ် ဦးဆောင်မှု' နဲ့ 'တစ်မူထူးခြားစွာ ဖန်တီးထုတ်လုပ်ခြင်း' ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာနှစ်ရပ်နဲ့ ခြားနားစွာပဲ တတိယမြောက် မဟာဗျူဟာ,ဟာ အထူးသီးသန့် ပစ်မှတ်ဈေးကွက်မှာ တည်ရှိနေတဲ့ စားသုံးသူတို့အတွက် ရည်ရွယ်ပြီး ချမှတ်ရေးဆွဲ အကောင်အထည် ဖော်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ပေါ်တာရဲ့ "ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာအားသာချက်' (Competitive Adventage) စာအုပ်ထဲမှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုအနေနဲ့ သူပါဝင်ပတ်သက်နေတဲ့ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်ထဲမှာ ပြိုင်ဘက်များအကြား အားသာမှုတစ်ရပ်ကို ဘယ်လိုဖန်တီးထိန်းသိမ်း ထားနိုင်တယ် ဆိုတာကို ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် မန်နေဂျာတို့အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုတွေကို ဒီဇိုင်းဖော်ခြင်း၊ ထုတ်လုပ်ခြင်း၊ ဈေးကွက်တင်ခြင်းနဲ့ ဖြန့်ချိခြင်းတို့ ပြုလုပ်ရာမှာ သီးခြားလုပ်ဆောင်ချက်များ

အနေနဲ့ ဆောင်ရွက်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုအဖြစ် တန်ဖိုးကွင်းဆက် (Value Chain) သဘောတရားကို တင်ပြခဲ့ပါတယ်။ ပေါ်တာရဲ့အလိုအရ အမျိုးအစားတူ လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အတွင်း တည်ရှိနေတဲ့ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေမှာ တူညီတဲ့လုပ်ဆောင်ချက်များကို စုစည်းထားတဲ့ တူညီသောကွင်းဆက်တွေ ရှိကြပေမဲ့ တန်ဖိုးကွင်းဆက်တွေကတော့ ကွဲပြားခြားနားနေလေ့ရှိပါတယ်။ ဥပမာ စင်ကာပူအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ လေကြောင်းလိုင်းနဲ့ ကနေဒါလေကြောင်းလိုင်းတို့ဟာ လေကြောင်းပို့ဆောင်ရေး လုပ်ငန်းအတွင်းမှာ ယှဉ်ပြိုင်နေကြတာဖြစ်ပေမဲ့ လေယာဉ်ဝန်ထမ်း ဖွဲ့စည်းပုံမူဝါဒ၊ လေယာဉ်ပျံသန်းရေး လုပ်ငန်းစဉ်၊ လမ်းကြောင်းများ ရွေးချယ်မှု၊ ဆိုက်ရောက်ချိန် ဝန်ဆောင်မှုပေးပုံ လက်မှတ်ရောင်းချပုံနည်းစနစ် စတာတွေမှာ မတူညီတဲ့ တန်ဖိုး ကွင်းဆက်အသီးသီးရှိကြပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်များရဲ့ တစ်ဦးနဲ့ တစ်ဦး ကွဲပြားခြားနား နေတဲ့ တန်ဖိုးကွင်းဆက်တွေဟာ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာအားသာချက် ရရှိရေးအတွက် အဓိကကျတဲ့ သော့ချက်အရင်းအမြစ်တစ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အားသာချက်ရရှိစေဖို့အတွက် တန်ဖိုးကွင်းဆက်သရုပ်ခွဲ ဆန်းစစ်မှုပြုခြင်းမှတစ်ဆင့် သူ့ ရဲ့ကွင်းဆက်သဖွယ် ယှက်နွယ်နေတဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်အားလုံးကို ဟန်ချက်ညီညီ ပေါင်းစပ်လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်း ရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

လုပ်ငန်းတစ်ခုအတွက် ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက် ရရှိရေးကို စိတ်ဝင်တစား ရေးသားတင်ပြခဲ့တာ ပေါ်တာတစ်ယောက်တည်းတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ အက်ဒေါ်နဲ့ လီယာဗစ်တို့ဟာလည်း လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ရဲ့ မဟာဗျူဟာ,ဟာ ထုတ်ကုန်သက်တမ်းသံသရာရဲ့အဆင့်နဲ့အညီ တုံ့ပြန်မှုပြုသင့်တယ်လို့ အကြံပြုတင်ပြခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာ - ရင့်ကျက်မှုအဆင့် ရောက်ရှိနေချိန်မှာ ဈေးကွက်အနေအထားဟာ အခိုင်အမာနေသားကျပြီး ဖြစ်နေတာကြောင့် အဓိကထားလုပ်ဆောင်ရမှာက ဈေးကွက်ရဲ့ အစိတ်အပိုင်းအသီးသီးမှာ အကြိတ်အနယ် ယှဉ်ပြိုင်မှုပြုဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ ရောင်းကုန်ဈေးနှုန်းယှဉ်ပြိုင်ခြင်း၊ ဝန်ဆောင်မှုယှဉ်ပြိုင်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် အရောင်းမြှင့်တင်မှုဆိုင်ရာ ယှဉ်ပြိုင်ခြင်း စတဲ့နယ်ပယ်တွေမှာ အားသာချက်ကို ရှာဖွေရယူသင့်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ (၁) တစ်မူကွဲပြားခြားနားစွာ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း (Differentiated Marketing) ၊ (၂) အများနည်းတူ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း (Undifferentiated Marketing) ၊ (၃) သိပ်သည်းစွာ စုစည်းလျက်ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း (Concentrated Marketing) ဆိုတဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး မဟာဗျူဟာတွေထဲက တစ်ခုခုကို အသုံးပြုကြရစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာတွေကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှုရှိ-မရှိ ဆိုတာကတော့ "အရင်းခံ

အကြောင်းအချက်ငါးရပ်' အပေါ်တည်မှီနေပါတယ်။

အဲဒါတွေကတော့ (၁) တကယ်လို့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အရင်းအမြစ်များကို အကန့်အသတ်နဲ့သာ ပိုင်ဆိုင်ခဲ့ရင် သိပ်သည်းစွာစုစည်းလျက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းမဟာဗျူဟာကို ချမှတ်ကျင့်သုံးသင့်ပါတယ်။ (၂) တကယ်လို့ ဈေးကွက်ထဲမှာ လုပ်ငန်းအသီးသီးက ထုတ်လုပ်နေတဲ့ ထုတ်ကုန်အားလုံးဟာ အမျိုးအစားတူတွေချည်းပဲ ဖြစ်နေခဲ့မယ်ဆိုရင်တော့ အများနည်းတူ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းမဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးသင့်ပါတယ်။ (၃) ထုတ်ကုန်သက်တမ်းသံသရာရဲ့ အစောပိုင်းအဆင့်မှာ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ အများနည်းတူ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် သိပ်သည်းစွာစုစည်းလျက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာတို့ကို ကျင့်သုံးသင့်ပြီး (၄) ထုတ်ကုန်သက်တမ်းသံသရာရဲ့ နှောင်းပိုင်းအဆင့်မှာတော့ တစ်မူကွဲပြားခြားနားစွာ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် သိပ်သည်းစွာစုစည်းလျက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်းဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာကိုကျင့်သုံးခြင်းက ပိုမိုသင့်တော်ပါတယ်။ (၅) ပြိုင်ဘက်များဟာ ဈေးကွက်အတွင်းက သီးခြားအစိတ်အပိုင်းတွေကို ပစ်မှတ်ထားလှုပ်ရှားနေမယ်ဆိုရင် တစ်မူကွဲပြား ခြားနားစွာ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် သိပ်သည်းစွာစုစည်းလျက် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ခြင်း ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာနှစ်ခုထဲက တစ်ခုခုကို သင့်လျော်သလို အသုံးပြုသွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖိလစ်ကော်တလာရဲ့ ဦးတည်ချက်က ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးအပေါ် ပိုမိုတိမ်းညွတ်နေပေမဲ့ သူ့ ရဲ့ အထက်ဖော်ပြပါ မဟာဗျူဟာသုံးရပ်ဟာ မိုက်ကယ်ပေါ်တာရဲ့ တင်ပြချက်တွေနဲ့ အလွန်ဆင်တူနေတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

ပညာရှင်အသီးသီးက ရှုထောင့်မျိုးစုံကနေ တင်ပြခဲ့ကြပေမဲ့ လုပ်ငန်း တစ်ခုအောင်မြင်ဖို့ဆိုတာ မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းမှုတွေကို စဉ်ဆက်မပြတ်ရှာဖွေနေဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတဲ့အချက်မှာတော့ တူညီနေကြတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ တကယ်တော့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ဘောလုံးအဖွဲ့ချုပ်၊ ဘရာနစ်ဖ် အင်တာနေရှင်နယ်၊ အက်ဖ်ဒဗလျူသိုးမွေးကုမ္ပဏီ၊ ဒီလောရီယန် ကားကုမ္ပဏီ၊ ဂရိတ်အတ္တလန္တိတ်နှင့် ပိစ္စဖိတ်လက်ဖက်ခြောက်ကုမ္ပဏီနဲ့ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ရိတ်သိမ်းသူဆိုတဲ့ အမေရိကန်စီးပွားရေး အဖွဲ့အစည်းကြီးခြောက်ခုကို လေ့လာဆန်းစစ်ကြည့်တဲ့အခါမှာ သူတို့ကျရှုံးရခြင်းရဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်း တစ်ခုဟာ ယှဉ်ပြိုင်ရေး မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ကို ချမှတ်ကျင့်သုံးမှု မပြုခဲ့ခြင်းပဲဖြစ်ကြောင်း တွေ့ရှိရပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် အဲဒီ ကုမ္ပဏီကြီးခြောက်ခုဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းမှု မရရှိခဲ့လို့ ကျရှုံးခဲ့ရခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းမှုများ ဖန်တီးနိုင်ရေးအတွက် အခွင့်အလမ်းတွေကို ရှာဖွေရာမှာ ခြေမြန်လက်မြန်ရှိခဲ့သူတွေကတော့ ဂျပန်

ကုမ္ပဏီတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ချဉ်းကပ်မှုဟာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေ၊ သို့မဟုတ် ဈေးနှုန်းတွေအပေါ်မှာသာ အာရုံမစိုက်ခဲ့ပါဘူး။ မိမိပိုင် အဓိကမဏ္ဍိုင်စွမ်းအားများ အပါအဝင် ကျယ်ပြန့်တဲ့ အရင်းခံအကြောင်း တရားတွေကို အလေးထားအာရုံစိုက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် အင်န်အီးစီကုမ္ပဏီ ဟာ ကွန်ပျူတာချစ်ပ် ထုတ်လုပ်ရေးမှာ ဈေးကွက်အတွင်းက ပြိုင်ဘက်တွေထက် အရည်အသွေး ပိုမိုကောင်းမွန်စွာ ထုတ်လုပ်နိုင်တဲ့အလျောက် ဒီလုပ်ငန်းကို သူ့ရဲ့ အဓိကပင်မ မဏ္ဍိုင်လုပ်ငန်းအဖြစ် အာရုံစိုက်ပြီး အကြီးအကျယ်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံ လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ကိုင်ခြင်းရဲ့ ရလဒ်ကတော့ လက်ပ်တော့ ကွန်ပျူတာနဲ့ ဆယ်လူလာဖုန်းတို့ကို ထုတ်ကုန်သစ်တွေအဖြစ် ဈေးကွက်ထဲကို ပြိုင်ဘက်များထက် စောစီးစွာ ပို့ဆောင်နိုင်ခဲ့ပြီး ဈေးကွက်ဝေစုအမြောက်အမြားကို ပိုင်ဆိုင်နိုင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကက်ဆီယိုကုမ္ပဏီကလည်း သူ ့ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို သေးနိုင်သမျှ အသေးဆုံး ထုတ်လုပ်ခြင်းနဲ့ အယ်လ်စီဒီထုတ်လုပ်ရေးဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုကို ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်အဖြစ် အဓိကအားထားခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် သူဟာ ဆွစ်ဇာလန်နာရီ ကုမ္ပဏီတွေအပေါ် အနိုင်ယူခဲ့ပါတယ်။ ဒစ်ဂျစ်တယ်နာရီတွေကို ပုံမှန် အော်တိုမစ်တစ်နာရီဈေးနှုန်းရဲ့ တစ်ဝက်ထက်လျော့နည်းတဲ့ နှုန်းထားနဲ့ ရောင်းချခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်တို့က ဆွစ်ဇာလန်နာရီလုပ်ငန်းအပေါ် မှတ်သားလောက် အောင် သင်ခန်းစာပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ အလေးထား တင်ပြလိုတဲ့အချက်ကတော့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အားသာချက် ဖန်တီးနိုင်စွမ်းဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုဆိုင်ရာ တခြား ရှုထောင့်အမြင်တွေထက် ပိုမိုပြီးအရေးပါတယ် ဆိုတာပါပဲ။ တစ်နည်းပြောရရင် ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေထုတ်လုပ်ဖို့ လေ့လာသင်ကြားခြင်းကို ရှုထောင့် အမြင် တစ်ခုနှစ်ခုလောက်အပေါ် အလေးထားရုံနဲ့ မလုံလောက်တော့ဘူးဆိုတဲ့ အချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လက်တွေ့မှာ ဒါ့ထက်မကကျယ်ပြန့်တဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို ဆောင်ရွက်သင့်ပါတယ်။ ဥပမာ လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ အောက်ဖော်ပြပါ အချက်တွေကို ကောင်းစွာနားလည်ပြီး သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုပြုခဲ့မယ်ဆိုရင် မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုး ကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းမှုတွေကို ပိုမိုရှာဖွေတွေ့ရှိနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁) မိမိရဲ့ ကော်ပိုရိတ်အဆင့် အရင်းအမြစ်များနဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုများ။ (သင့်အကြောင်းကို သင်သိရှိခြင်း)

(၂) မိမိပြိုင်ဘက်များနဲ့ သူတို့ရဲ့အားသာချက်-အားနည်းချက်များ။ (ရန်သူ့အကြောင်းကို သိရှိခြင်း)

(၃) ဈေးကွက်ရဲ့ ထူးခြားသော ဝိသေသလက္ခဏာများ။

(ပထဝီအနေအထားကို သိရှိခြင်း)

(၄) ယေဘုယျစီးပွားရေးအခြေအနေများ။ (ရာသီဥတုအခြေအနေကို သိရှိခြင်း)

(၅) ပစ်မှတ်ဈေးကွက် သို့မဟုတ် စားသုံးသူအုပ်စု။ (ရည်မှန်းချက်)

(၆) ယှဉ်ပြိုင်ရန်ဈေးကွက်၊သို့မဟုတ်ကုန်စည်/ဝန်ဆောင်မှုကိုမှန်ကန်စွာ ရွေးချယ်ခြင်း။

(စစ်မြေပြင်ကို မှန်ကန်စွာ ရွေးချယ်ခြင်း)

(၇) နည်းပညာ အဆင့်အတန်း။ (မိမိနဲ့ရန်သူတို့ တန်ဖိုးထားရတဲ့ တစ်စုံတစ်ခု)

အထက်ဖော်ပြပါ အချက်တွေကို သိရှိနားလည်ခြင်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီ တစ်ခုဟာ မိမိရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို အများနဲ့မတူ ထူးထူးခြားခြားထုတ်လုပ်နိုင်တဲ့ အလျောက် ဈေးကွက်အတွင်းမှာလည်း ပြိုင်ဘက်များအကြား အားသာမှုကို ရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် မိမိထုတ်ကုန်တွေအတွက် ဈေးကွက်ဝေစု အများဆုံး ပိုင်ဆိုင်လာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၅.၁.၄။ မဟာဗျူဟာမြောက် အချိန်ကိုက်မှု

အချိန်ကိုက် လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်းဟာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရေးဆိုင်ရာ အရေး ကြီးဆုံး ရှုထောင့်အမြင်တစ်ရပ်ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ရာသီဥတုနဲ့ မိုးလေဝသအခြေအနေတို့ဟာ နှစ်တစ်နှစ်ရဲ့ အချိန်ကာလပေါ် မူတည်ပြီး ပြောင်းလဲ နေလို့ပါပဲ။

ပိုပြီးတိတိကျကျဆိုရရင် အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ စစ်ရေး လှုပ်ရှားမှုတစ်ရပ် စတင်ဖို့ တိကျတဲ့အချိန်ကာလနဲ့ အသုံးပြုနိုင်တဲ့ မဟာဗျူဟာ အမျိုးအစားတို့ကို ပြဋ္ဌာန်းနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် သမားရိုးကျစစ်ပွဲတွေရဲ့ အောက်ဖော်ပြပါကိစ္စရပ်တွေမှာ အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်ခြင်းက အကျိုးသက် ရောက်မှုရှိနေခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁) တပ်ဖွဲ့နဲ့ ထောက်ပံ့ရေးပစ္စည်းများ ရွှေ့ပြောင်းခြင်း၊

ဒီလုပ်ငန်းကို ခြောက်သွေ့တဲ့ရာသီမှာ ပိုမိုလွယ်ကူစွာ လုပ်ဆောင်နိုင် ပါတယ်။ မိုးရာသီမှာတော့ တပ်ဖွဲ့ နဲ့ထောက်ပံ့ရေးပစ္စည်းတွေ ရွှေ့ပြောင်းရတာ အလွန်ခက်ခဲပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲအတွင်း အမေရိကန်တပ်ဖွဲ့တွေ ရင်ဆိုင်ခဲ့ရတဲ့ အခက်အခဲများစွာထဲက တစ်ခုလည်းဖြစ်ပါတယ်။ သမပိုင်းရာသီ ဥတုရှိတဲ့နိုင်ငံတွေရဲ့ ဆောင်းရာသီမှာဆိုရင် ဒါ့ထက်ပိုပြီး

စိုးရိမ်ဖွယ်ရာပြဿနာတွေနဲ့ ကြုံတွေ့ နိုင်ပါတယ်။

(၂) တပ်ဖွဲ့ များကို နေရာချထားခြင်းနဲ့ လက်နက်တပ်ဆင်ခြင်း၊

ရာသီဥတုနဲ့ ပထဝီအနေအထားအပေါ် မူတည်ပြီး တပ်ဖွဲ့တွေဟာ စစ်လက်နက်ပစ္စည်းတပ်ဆင်ခြင်းနဲ့ ဖြန့်ကြက်ထားခြင်းတို့ကို ကွဲပြားခြားနားစွာ လုပ်ဆောင်ကြရပါတယ်။

(၃) လက်နက်များအသုံးပြုခြင်း။

တချို့လက်နက်တွေဟာ ရာသီဥတုအပြောင်းအလဲကြောင့် အသုံးပြုရာမှာ ထိရောက်မှု မရှိတာကိုတွေ့ ရပါတယ်။ ရှေးခေတ်အခါက မီးကိုအသုံးပြုတိုက်ခိုက် ရာမှာ လေတိုက်ရာအရပ်ဟာ မိမိလိုသလိုဖြစ် မဖြစ်ဆိုတဲ့အချက်က အောင်ပွဲကို အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ မီးနဲ့တိုက်ခိုက်ခြင်းဟာ အထူးသဖြင့် ပူပြင်းခြောက်သွေ့တဲ့ ရာသီဥတုမျိုးမှာ ထိရောက်မှုရှိပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဒီအခြေ အနေမျိုးကို တစ်နှစ်တာကာလပတ်လုံးရရှိနိုင်မှာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကိုလည်း သတိပြုဖို့လိုပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဆွန်ဇူးက . "မီးနှင့်တိုက်ခိုက်ခြင်းပြုရန် သင့်လျော်သော အချိန်ကာလနှင့် နေ့ရက်များရှိပေသည်" လို့ ဆိုခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆွန်ဇူးရဲ့မှတ်ချက်က မီးကိုအသုံးပြုခြင်းနဲ့ ပတ်သက်နေပေမဲ့ ခေတ်သစ် စစ်ဆင်ရေးမှာလည်း လက်နက်တချို့ဟာ အချိန်ကာလအပြောင်းအလဲရဲ့ အကျိုး သက်ရောက်မှုကို ခံစားကြရပါတယ်။ ဥပမာ တိုက်ရေယာဉ် အတော်များများဟာ ညဘက်မှာ ထိုးဖောက်မြင်နိုင်စွမ်း မရှိကြဘဲ နေ့ဘက် အလင်းရောင်အောက်မှာသာ စစ်ဆင်ရေးဆင်နွှဲနိုင်ကြပါတယ်။ အလားတူစွာပဲ သမားရိုးကျလက်နက် အတော်များများဟာ ညဘက်နဲ့ မြူနှင်းထူထပ်နေတဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာ အသုံး မပြုနိုင်ပါဘူး။

(၄) တိုက်ခိုက်ရေးအတွက် တိကျသော အချိန်ကာလ။

ရန်သူကို တိုက်ခိုက်ရာမှာ ရှောင်ရှားသင့်တဲ့ အချိန်ကာလတွေရှိသလို သင့်လျော်တဲ့အချိန်ကာလ တွေလည်း ရှိပါတယ်။

> "စစ်ပွဲတစ်ခု၏ အစောပိုင်း အဆင့်များတွင် တပ်ဖွဲ့ဝင်များ၏
> နိုင်ငံရေးစိတ်ဓာတ်မှာ မြင့်မားလျက်ရှိပြီး နောက်ပိုင်းတွင် သူတို့သည် သူက
> တဖြည်းဖြည်း အားလျော့လာလိမ့်မည်။ နောက်ဆုံးအဆင့် တွင်ကား
> သူတို့၏စိတ်ဓာတ်မှာ ကျဆင်းလာပြီး တပ်ခေါက်ရန်
> စဉ်းစားလာကြလိမ့်မည်။ သို့ဖြစ်ရာ စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူတို့သည် ရန်သူတို့
> စိတ်ဓာတ်မြင့်မားနေချိန်တွင် တိုက်ခိုက်ခြင်းမှ ရှောင် ကြဉ်ကြသည်။

ရန်သူတို့၏ စိတ်ဓာတ် ကျဆင်းလာပြီး အိမ်လွမ်း စိတ်ဝေဒနာ ခံစားနေရချိန်တွင် တိုက်ခိုက်ရမည်။ ဤသည်မှာ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ထိန်းချုပ် စစ်ကစားခြင်းပင် ဖြစ်သည်။”

စစ်သေနာပတိတစ်ဦးအနေနဲ့ မှန်ကန်တဲ့အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်မှု စွမ်းရည်ကို အကြောင်းပြုပြီး သေချာပေါက် အောင်ပွဲခံလိုတယ်ဆိုရင် ပွင့်လင်းလာတဲ့ အခွင့်အလမ်းမှန်သမျှကို ဖမ်းဆုပ်နိုင်ဖို့ အစဉ်သဖြင့် နိုးကြားနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

“သိန်းငှက်သည် သူ၏သားကောင်အား ထိုးသုတ်နိုင်ခြင်းမှာ မှန်ကန်သော အချိန်ကိုက် လှုပ်ရှားမှုကြောင့်သာဖြစ်သည်။”

တိကျတဲ့အချိန်ကိုက်လှုပ်ရှားမှုဆိုတာ မှန်ကန်တဲ့အချိန်ကာလမှာ ထိုးနှက် တိုက်ခိုက်နိုင်စွမ်းရှိခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် တပ်ဖွဲ့တစ်ခုဟာ တိုက်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ အချိန်စောလွန်း၊ နောက်ကျလွန်းတာမျိုး မဖြစ်သင့်ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ စစ်ရေးပစ်မှတ်တိုင်းဟာ တိကျတဲ့ အချိန်ကိုက်လှုပ်ရှားမှုရှိမှသာ အောင်မြင်နိုင်တာကြောင့်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ‘လေကြောင်းမှ ရုတ်တရက် တိုက်ခိုက်ခြင်း’ သို့မဟုတ် ‘အမြောက်တပ်မှ ပစ်ခတ်တိုက်ခိုက်ခြင်း' ဟာ ခြေလျင်တပ်တွေ မတိုက်ခိုက်မီ ရှေ့ကတင်ကြို လုပ်ဆောင်ရပါတယ်။ အဓိကတပ်မဟာ တစ်ခုက အခြေမကျခင် ရှေ့ပြေးတပ်ဖွဲ့တွေက အလျင်အမြန်ခြေကုပ်ရယူပြီး ခံစစ်အခိုင်အလုံ တည်ဆောက်ရပါတယ်။ ပြီးတော့ တပ်ဖွဲ့တွေ လှုပ်ရှားမချီတက်မီ အချက်ပြနဲ့ဆက်သွယ်ရေးတပ်က ဦးစွာစခန်းချထားရပါတယ်။ ရှေ့နောက် အစီအစဉ်တွေ မှန်ကန်ပြီး၊ အချိန်ကိုက်လှုပ်ရှားမှုဟာ တိကျမှုရှိဖို့ အထူးလိုအပ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အချိန်ကိုက်လှုပ်ရှားမှုဟာ အလားတူ အရေးကြီးတာပါပဲ။ တကယ်တော့ ဒီကိစ္စဟာ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုစွမ်းရည်အပေါ် အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိနိုင်ပါတယ်။ မိုက်ကယ်ပေါ်တာရဲ့ အဆိုအမိန့်ကို ကိုးကားဖော်ပြရမယ်ဆိုရင် .....

“စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစား အုပ်စုတစ်ခုအတွင်း ဝင်ရောက် မှုဆိုင်ရာ ကုန်ကျစရိတ်များကို ယင်းအုပ်စုအတွင်းသို့ လုပ်ငန်း တစ်ခု၏ အချိန်ကိုက်ဝင်ရောက်နိုင်မှုက ပြဌာန်းပေးသည်။ အချို့သော လုပ်ငန်းနယ်ပယ်များတွင် မဟာဗျူဟာမြောက် အုပ်စုတစ်ခုတွင်းသို့ နောက်ကျမှ ဝင်ရောက်လာသူများသည် အနေအထားတစ်ရပ်ကို ထူထောင်ရာတွင် ကုန်ကျစရိတ် ပိုမို များပြားလာနိုင်ပါသည်။ (ဥပမာ - ကုန်ပစ္စည်းအမှတ်တံဆိပ် တစ်ခုကို စားသုံးသူများ အခိုင်အမာ အသိအမှတ်ပြုလာစေရန် လုပ်ဆောင်ရာတွင် ကုန်ကျစရိတ်ကြီးမားခြင်း၊ အခြားသော လုပ်ငန်းများက တင်ကြိုသိမ်းပိုက်ထားခြင်းကြောင့် မိမိ လုပ်ငန်းအတွက် ကောင်းမွန်သော ဖြန့်ချီရေး လမ်းကြောင်းများ ကို

ရှာဖွေရာတွင် စရိတ်စကကြီးမားခြင်းတို့ဖြစ်သည်။) ထိုသို့ မဟုတ်မူဘဲ အသစ် ဝင်ရောက်လာသူများက နောက်ဆုံးပေါ် ပစ္စည်းကိရိယာများကို ဝယ်ယူနိုင်ခြင်း၊ သို့မဟုတ် နည်းပညာ အသစ်ကို အသုံးပြုနိုင်ခြင်းရှိခဲ့လျှင်ကား အခြေအနေမှာ ပြောင်းပြန် ပြောင်းလဲသွားနိုင်ပေသည်။ အချိန်ကိုက် ဝင်ရောက်မှု ကွဲပြားခြားနားခြင်းက စုစုပေါင်းအတွေ့အကြုံနှင့် ကုန်ကျစရိတ်များ ခြားနားမှုတို့အဖြစ်လည်း အဓိပ္ပာယ်ပြန်ဆိုနို ပေသည်။ သို့ဖြစ်ရာ အချိန်ကိုက်ဝင်ရောက်မှုဆိုင်ရာ ကွာဟ ချက်ကို တူညီသော မဟာဗျူဟာမြောက် အုပ်စုဝင်များအကြား စဉ်ဆက်မပြတ် အကျိုးအမြတ်ရရှိနိုင်စွမ်း ကွာဟချက်အဖြစ် အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူနိုင်သည်။”

အချိန်ကိုက်လှုပ်ရှားမှုရဲ့ အရေးပါအရာရောက်မှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ပေါ်တာ သူ့ရဲ့ ‘ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အားသာချက်' ဆိုတဲ့ စာအုပ်မှာ ထပ်ကာတလဲ ရေးသားဖွင့်ဆိုခဲ့ပါတယ်။ သူက လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ သီးခြားလှုပ်ရှားမှုတစ်ရပ်ကို အဦးဆုံး ဆောင်ရွက်ခြင်းအားဖြင့် ထူးခြားတဲ့အကျိုးကျေးဇူးများကို ရရှိနိုင်လိမ့်မယ်လို့ ရေးသားတင်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာ ဈေးကွက်တစ်ခုအတွင်း ကနဦးရောက်ရှိနေတဲ့ ကုန်အမှတ်တံဆိပ် တစ်ခုဟာ သူ့ရဲ့အမည်ကို စားသုံးသူများအကြား စွဲထင်သွား အောင် လုပ်ဆောင်ဖို့နဲ့ လက်ရှိအနေအထားကို ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ဖို့ အတွက် သုံးစွဲရမယ့်ကုန်ကျစရိတ် များစွာသက်သာလှပါတယ်။ ဂါဘာအမှတ် တံဆိပ်ဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွင်းက ကလေးစားသောက်ဖွယ်ရာ လုပ်ငန်းမှာ ဒီအကျိုးကျေးဇူးကို ရယူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ စီးပွားရေးလုပ် ဆောင်ရာမှာ ကြုံတွေ့ ရတဲ့အတွေ့ အကြုံဟာ အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်မှုနဲ့ ကောင်း ကောင်း ဆက်စပ်နေပါတယ်။ ဈေးကွက်တစ်ခုအတွင်း စောစောရောက်တဲ့သူဟာ အဆိုပါ ဈေးကွက်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ သိသင့်ဖွယ်ရာတွေကို စောစီးစွာ သင်ယူသိရှိနိုင် စွမ်းရှိတာကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါပေမဲ့ စောစောဝင်ရောက်သူတိုင်းလည်း အကျိုးကျေးဇူး ခံစားနိုင်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ နောက်ဆုံးပေါ် စက်ယန္တရားနဲ့ ကုန်ထုတ်ကိရိယာတွေကို ဝယ်ယူ နိုင်ခြင်း၊ နောက်ဆုံးပေါ်နည်းပညာတွေကို အသုံးပြုနိုင်ခြင်းအားဖြင့် နောက်ကျမှ ဝင်ရောက်လာသူများအနေနဲ့ အကျိုးကျေးဇူးခံစားနိုင်တဲ့ ဖြစ်ရပ်မျိုးတွေလည်း ရှိပါတယ်။ ကွန်ပျူတာနဲ့ အလိုအလျောက်စက်ကိရိယာတွေ အသုံးပြုနိုင်ခြင်းကို ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်အဖြစ် အသုံးချတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအဖို့တော့ ဒီအချက် ဟာ မှန်ကန်လှပါတယ်။ ဈေးကွက်တစ်ခုတည်းကို နောက်ကျမှဝင်ရောက်ခြင်း အားဖြင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ ဈေးကွက်နဲ့ထုတ်ကုန်၊ ဒါမှမဟုတ် အဲဒီနှစ်ခုထဲက

တစ်ခုခုကို မြင့်မားစွာဖွံ့ဖြိုးလာအောင် လုပ်ဆောင်ရတဲ့ ကုန်ကျစရိတ်ကျခံခြင်းကလည်း ရှောင်ရှားနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ တစ်ကိုယ်ရည်သုံး ကွန်ပျူတာ ဈေးကွက်ထဲကိုစောစောစီးစီးဝင်ရောက်ခဲ့သူတွေဟာ ဒီလိုထုတ်ကုန်မျိုးကို လူတွေအသုံးပြုချင်လာအောင် အသိပညာပေးရေးလုပ်ငန်းတွေကို လုပ်ဆောင်ခဲ့ရပါတယ်။

ထုတ်ကုန်တစ်ခုကို စားသုံးသူတွေ လက်ခံလာအောင် လုပ်ဆောင်ရတဲ့ ရှည်လျားလှပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ထုတ်ကုန်ရဲ့ ကနဦးကုန်ကျစရိတ် မြင့်မားမှုနဲ့ အဲဒီထုတ်ကုန်အပေါ် စားသုံးသူတို့ အကျွမ်းတဝင်မရှိသေးမှုတို့ကြောင့်ပါပဲ။ တစ်ဆက်တည်းမှာပဲ ကနဦးကုန်ထုတ်လုပ်သူတွေဟာ အောင်မြင်မှုရရှိရေးအတွက် လုပ်ငန်းတစ်ခုကို အလေးထားလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြရပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ စားသုံးသူများက ကွန်ပျူတာသုံးစွဲပုံ သင်ကြားပြသရခြင်းနဲ့ ဝယ်ယူသုံးစွဲချင် လာအောင် ကွန်ပျူတာဈေးနှုန်းကို အတတ်နိုင်ဆုံးလျှော့ချပေးခဲ့ရခြင်းတို့ပါပဲ။ ဒီလုပ်ငန်းနှစ်ရပ်ဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းလောက်အောင် တစ်ခုအပေါ်တစ်ခု အညမညပြုလျက်ရှိပါတယ်။ တကယ်လို့ ဈေးနှုန်းချိုသာခဲ့ရင် စားသုံးသူများအနေနဲ့ ဝယ်ယူသုံးစွဲလိုစိတ် မြင့်မားလာမှာ မှန်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းနဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှု မရှိခဲ့ရင်တော့ ဈေးနှုန်းဘယ်လောက်ပဲ ချရောင်းပါစေ သူတို့ကို ဝယ်ယူသုံးစွဲလာအောင် ဆွဲဆောင်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် တစ်ကိုယ်ရည်သုံး ကွန်ပျူတာတွေကို ကနဦးထုတ်လုပ်ရောင်းချသူတို့ဟာ ထုတ်ကုန်ရော၊ ဈေးကွက်ကိုပါ တစ်ပြိုင်နက်တည်း ဖွံ့ဖြိုးလာအောင် လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြရပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းနှစ်ရပ်ဟာ ပြီးမြောက်အောင်မြင်ဖို့ ခဲယဉ်းသလောက် ကုန်ကျစရိတ်လည်း ကြီးမားလှ ပါတယ်။

နောက်ကျမှရောက်ရှိခြင်းရဲ့ တခြားအကျိုးကျေးဇူးတွေလည်း ရှိပါတယ်။ သယံဇာတ ထူးဖော်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းမှာဆိုရင် နောက်ကျမှဝင်ရောက်လာသူတွေဟာ ကနဦးဝင်ရောက်ခဲ့သူတွေ တူးဖော်ခဲ့ပြီးဖြစ်တဲ့နေရာဒေသတွေကို ရှောင်ကြဉ်နိုင်ပါတယ်။ လေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးလို ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းတွေမှာ လုပ်အားခချိုသာပြီး ငယ်ရွယ်တဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို ရရှိနိုင်ခြင်းအားဖြင့် နောက်ကျမှဝင်ရောက်သူတို့ဟာ အကျိုးကျေးဇူးခံစားနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက “ပီးပဲလ်အိတ်စ်ပရက်စ်' လေကြောင်းလိုင်းဟာ ‘ယူနိုက်တက်’ နဲ့ ‘ပင်အမေရိကန်’ တို့လို့ အသက်အရွယ်ကြီးပြီး အလုပ်သမားသမဂ္ဂ အခိုင်အမာထူထောင်ထားတဲ့ လုပ်သားများတည်ရှိရာ လေကြောင်းလိုင်းတွေနဲ့နှိုင်းယှဉ်ရင် တစ်ပန်းသာတာကို တွေ့ ရှိရပါတယ်။ အလားတူစွာပဲ လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ လည်ပတ်မှုကုန်ကျစရိတ်အပေါ် သူရဲ့လုပ်သားအင်အားကို ဘယ်အချိန်ကာလမှာ စုစည်းမှုပြုတယ်ဆိုတဲ့အချက်က အကျိုးသက်ရောက်နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ စီးပွားရေးကျဆင်းတဲ့ ကာလမှာ လုပ်ခလစာတွေကျဆင်းသလို လုပ်သားတို့ရဲ့

အလုပ်သမား သမဂ္ဂဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းတွေအပေါ် စိတ်ဝင်စားမှုဟာလည်း လျော့နည်းနေလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီအဖြစ်မျိုးကို စင်ကာပူ လူထုအလျင်အမြန် ပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း (SMRT) မှာ ကြုံတွေ့ခဲ့ရဖူးပါတယ်။ SMRT ဟာ စီးပွားရေးကျဆင်းစဉ် ကာလဖြစ်တဲ့ ၁၉၈၅-၁၉၈၆ ခုနှစ်အတွင်း လုပ်ခလစာဈေးနှုန်း အလွန်ကျဆင်းနေချိန်မှာ လုပ်သားအင်အား စုစည်းခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် သူ့ ရဲ့သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း စတင်ပြေးဆွဲချိန်မှာ လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု ကုန်ကျစရိတ်ချိုသာစွာနဲ့ လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ရာမှာ အခြေခံသဘောအရ ဈေးနှုန်းမြင့်တင်ခြင်း သို့မဟုတ် ကုန်ကျစရိတ်လျော့ကျစေခြင်းအားဖြင့် မြင့်မားတဲ့အကျိုးအမြတ်ကို ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီအချက်နှစ်ရပ်ကို အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်တဲ့ အချိန်ကာလကလည်း အဓိကကျတဲ့ကဏ္ဍက ပါဝင်နေပါတယ်။ ပေါ်တာရဲ့အဆိုအရ........

> "ကုန်ကျစရိတ်ဆိုင်ရာ အချိန်ကိုက်ဆောင်ရွက်ခြင်း၏ အခန်း ကဏ္ဍသည် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသံသရာ၊ သို့မဟုတ် ဈေးကွက် အခြေအနေများကို အလေးထားပြီး အချိန်ကိုက် ဆောင်ရွက် နိုင်ခြင်းအပေါ်တွင် ပို၍တည်မှီလျက် ရှိနိုင်ပေသည်။ ဥပမာ ကမ်းလွန်ရေနံတွင်းတူး ပစ္စည်းများကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သံသရာတွင် အချိန်ကိုက်ဝယ်ယူခြင်းက အတိုးနှုန်းကုန်ကျ စရိတ်ကိုသာမက အဆိုပါစက်ကိရိယာများ ဝယ်ယူရသည့် ဈေးနှုန်းအပေါ် တွင်ပါ ကြီးမားစွာ ဩဇာသက်ရောက်လျက်ရှိပေ သည်။ ODEC ကုမ္ပဏီသည် တွင်းတူးကိရိယာများကို ဝယ်ယူရာတွင် ဈေးကွက်အတွင်း အပြိုင်အဆိုင် ဈေးနှုန်း လျှော့ချသည့်မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးနေချိန်၌ ဝယ်ယူခြင်း (အားဖြင့် ကုန်ကျစရိတ်သက်သာစေခဲ့ပြီး၊ တန်ဖိုးအပြောင်း အလဲအပေါ် မူတည်လျက် အချိန်ကိုက်ဆောင်ရွက်ခြင်းက ကုန်ကြမ်းဝယ်ယူရာတွင် ပြိုင်ဘက်များထက် ဈေးများသွားခြင်း၊ သို့မဟုတ် ဈေးသက်သာခြင်းတို့ကို ဖြစ်ပေါ်စေနိုင်သည်။ အချိန်ကိုက်ဆောင်ရွက်ခြင်းသည် စဉ်ဆက်မပြတ် ကုန်ကျ စရိတ်ဆိုင်ရာ အကျိုးကျေးဇူး၊ သို့မဟုတ် ကာလတို ကုန်ကျ စရိတ်ဆိုင်ရာ အကျိုးကျေးဇူးတို့ကို ရရှိစေနိုင်ပေသည်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုသည် ကံအားလျော်စွာ အချိန်ကာလကောင်းနှင့် ကြုံတွေ့ရခြင်းအားဖြင့် ပိုင်ဆိုင်မှုများကို ဈေးနှုန်းချိုသာစွာ ဝယ်ယူ ရရှိနိုင်ပေသည်။"

ODEC ရဲ့ ဖြစ်ရပ်အပြင် စင်ကာပူအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ လေကြောင်းလိုင်းဟာလည်း လေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်း ဝန်ထမ်းတွေ တိုးချဲ့ စုစည်းရာမှာ အချိန်ကာလကောင်းနဲ့ ကြုံတွေ ့ခဲ့ ရပါတယ်။ ၁၉၈၆ ခုနှစ်၊ မတ်လမှာ လေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးလုပ်ငန်းဟာ ကျဆင်းနေပြီး အထင်ကရ လေယာဉ်ထုတ်

လုပ်သူတွေဟာလည်း သူတို့ရဲ့ လေယာဉ်တွေကို အနိမ့်ဆုံးဈေးနှုန်းနဲ့ ရောင်းချပေးခဲ့ပါတယ်။ စင်ကာပူအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ လေကြောင်းလိုင်းဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာသန်း (၃,၃၀၀) မျှနဲ့ B 747-400 မျိုးဆက်သစ်လေယာဉ် အစီး (၂၀) ကို ဝယ်ယူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အချိန်ကာလကောင်းမှာ အကောင်းဆုံးဝယ်ယူနိုင်ခဲ့တဲ့ အပြင် စင်ကာပူ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ လေကြောင်းလိုင်းဟာ သူ့ရဲ့ လေယာဉ်ဟောင်းတွေကို အမြတ်ထွက်အောင် ရောင်းချနိုင်တဲ့ လေကြောင်းလိုင်းအနည်းငယ်ထဲမှာ တစ်ခု အပါအဝင် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရရင် စစ်ပွဲဆင်နွှဲရသလိုပဲ။ စီမံခန့်ခွဲမှု ဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက်အတော်များများရဲ့ အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်မှုဟာ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုကို ဖွံ့ဖြိုးကြီးထွားလာစေနိုင်သလို ဒေဝါလီခံသွားရတဲ့အထိလည်း အကျိုးသက်ရောက်နိုင်ပါတယ်။

၅. ၂။ ကိန်းဂဏန်းဖြင့် ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း

(၁) မဟာဗျူဟာမြောက် ပစ်မှတ်များကို ရွေးချယ်ခြင်း၊ (၂) လက်ရှိဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အခြေအနေနဲ့ မိမိချမှတ်ထားတဲ့ မဟာဗျူဟာကို အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်စေခြင်း၊ (၃) မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးများကို ဖန်တီးနိုင်စွမ်းရှိခြင်းနဲ့ (၄) မဟာဗျူဟာမြောက် အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းဆိုတဲ့ မှတ်ကျောက်လေးခုကိုအသုံးပြုတဲ့ ပုဂ္ဂလဓိဋ္ဌာန်တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းက မဟာဗျူဟာတို့ရဲ့ အောင်မြင်ထိရောက်နိုင်မှု အခြေအနေကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ညွှန်းဆိုဖော်ပြနိုင်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ စစ်ရေးပညာရှင်ကြီး ဆွန်ဇူးက ဒီလောက်နဲ့တင် ရပ်မထားခဲ့ဘဲ ကိန်းဂဏန်းဖြင့် ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းဆိုတဲ့ နည်းလမ်း တစ်ရပ်ကိုလည်း ဆက်လက်ဖော်ပြခဲ့တယ်ဆိုတာ သူ့ရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းလာ အောက်ဖော်ပြပါ အဆိုအမိန့်က သက်သေထူနေပါတယ်။

> "စစ်ရေးသိပ္ပံပညာရပ်၏ အစိတ်အပိုင်းများမှာ (၁) နယ်ပယ် အကျယ်အဝန်းတိုင်းတာခြင်း၊ (၂) ကုန်ကျစရိတ် ခန့်မှန်းခြင်း၊ (၃) စွမ်းအားစုများတွက်ချက်ခြင်း၊ (၄) ဖြစ်တန်စွမ်းကို ချိန်ဆခြင်းနှင့် (၅) အောင်ပွဲအတွက် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းတို့ပင် ဖြစ်သည်။"

ဒါ့အပြင် ဆွန်ဇူးက အထက်ဖော်ပြပါ အစိတ်အပိုင်း ငါးရပ်ရဲ့ ဆက်နွယ်ပတ်သက်နေပုံတို့ကို ထပ်မံချဲ့ထွင် ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့ပါသေးတယ်။ အဲဒီအစိတ်အပိုင်း ငါးရပ်ကို အစဉ်လိုက်ဖွင့်ဆို ရှင်းပြထားတဲ့ ကောက်နုတ်ချက်တွေကတော့ အောက်ပါတိုင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

> "ပထဝီအနေအထား၏ ထူးခြားသော ဝိသေသလက္ခဏာများ အပေါ် အခြေပြုလျက် နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်းကို တိုင်းတာ နိုင်သည်။"

> "နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်း တိုင်းတာခြင်းအပေါ် အခြေပြုလျက် ကုန်ကျစရိတ်ကို ခန့်မှန်းနိုင်သည်။"

> "ကုန်ကျစရိတ်ခန့်မှန်းခြင်းအပေါ် အခြေပြုလျက် စွမ်းအား စုများကို တွက်ချက်နိုင်သည်။"

> "စွမ်းအားစုများ တွက်ချက်ခြင်းအပေါ် အခြေပြုလျက် အောင်မြင်ခြင်းနှင့် ကျရှုံးခြင်းတို့အတွက် ဖြစ်တန်စွမ်းကို ချိန်ဆ နိုင်သည်။"

> "ဖြစ်တန်စွမ်းများ ချိန်ဆခြင်းအပေါ် အခြေပြုလျက် အောင်ပွဲ အတွက် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းကို အစပြုနိုင်သည်။"

၅.၂.၁။ နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်း တိုင်းတာခြင်း

တပ်မတော်တစ်ခု ချီတက်တိုက်ခိုက်ခြင်းမပြုမီ မဖြစ်မနေ လုပ်ဆောင်ရမှာက ရန်သူအခြေစိုက်ရာ ပထဝီမြေပြင်အနေအထားကို အထူးဂရုပြုလေ့လာဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလေ့လာသုံးသပ်မှု တစ်ရပ်မှာ မိမိတပ်မတော် ချီတက်ရမယ့် အကွာအဝေး၊ လှုပ်ရှားရန် လွယ်ကူခြင်းရှိ-မရှိ၊ ချီတက်ရမယ့်လမ်းကြောင်းရဲ့ ဦးတည်ချက်၊ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစားနဲ့ ထူးခြားသောဝိသေသလက္ခဏာများ အားလုံး ပါဝင်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်းဆိုတဲ့ အရင်းခံ အကြောင်းအချက်ဟာ တပ်ဖွဲ့နဲ့ လက်နက်ခဲယမ်းမီးကျောက်တို့ကို အလျင်အမြန် ရွှေ့ပြောင်းနိုင်စွမ်း၊ တပ်များဖြန့်ကျက်ချထားမှုပုံသဏ္ဌာန်၊ အသုံးချရမယ့် စစ်ရေးနည်းဗျူဟာအမျိုးအစားများနဲ့ မဟာဗျူဟာတို့အပေါ် အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိနေလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ပထဝီမြေအနေအထားရဲ့ ထူးခြားချက်တွေက စစ်ဘက်ဆိုင်ရာ ထောက်ပံ့ရေး၊ ပို့ဆောင်ရေးနဲ့ ဆက်သွယ်ရေးတို့အပေါ်မှာလည်း ဩဇာ ညောင်းလျက်ရှိတယ်ဆိုတာကို အထူးသတိပြုဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

၅.၂.၂။ ကုန်ကျစရိတ် ခန့်မှန်းခြင်း

ပထဝီမြေအနေအထားဆိုင်ရာ ထူးခြားတဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာတွေကို ကောင်းစွာနားလည် သဘောပေါက်မှုအပေါ် မူတည်ပြီး စစ်ဆင်ရေးတစ်ရပ်ရဲ့ နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်းကို အဆုံးအဖြတ်ပြုနိုင်ပါတယ်။ တကယ်လို့ နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်းဟာ မမျှော်လင့်ဘဲ အလွန်အမင်းကျယ်ပြန့်ခဲ့ရင် ကုန်ကျစရိတ်ဟာလည်း မြင့်မားလာဖွယ်ရှိပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ ခရီးရှည်ချီတက်ဖို့ လိုအပ်ခဲ့ပြီဆိုရင် လူအင်အား၊ ကိရိယာတန်ဆာပလာနဲ့ ထောက်ပံ့ရေးပစ္စည်းတွေ ပိုမိုလိုအပ်လာလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ခရီးကွာဝေးခြင်းဟာ စစ်ဆင်ရေးအတွက် အချိန်ကာလ ရှည်လျားစေသလို စုစုပေါင်းကုန်ကျစရိတ်ကိုလည်း ပိုမိုများပြားလာစေပါတယ်။ စစ်ဆင်ရေးတစ်ခုဟာ နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်းနဲ့ အချိန်ကာလအပေါ်မှာ မူတည်ပြီး ကုန်ကျစရိတ်မြင့်မားလာကြောင်း ဆွန်ဇူးက ယခုလို ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့ပါတယ်။

> "စစ်ဆင်ရေးများကြောင့် နိုင်ငံတစ်ခု ဆင်းရဲမွဲတေသွားရခြင်းမှာ ဂပျို
> သယ်ယူပို့ဆောင်ရသည့်ခရီး ဝေးကွာသောကြောင့်ဖြစ်ပြီး
> ထောက်ပံ့ရေးပစ္စည်းများကို ဝေးလံစွာ ပို့ဆောင်ရခြင်းက ဒီ
> ပြည်သူလူထုကို ဆင်းရဲမွဲတေစေလိမ့်မည်။"

> "တပ်မတော်သည် ကာလရှည်ကြာစွာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲနေရချိန်တွင် ရင်
> နိုင်ငံတော်၏အရင်းအမြစ်များ ကုန်ဆုံးပြုန်းတီးပေလိမ့်မည်။"

စစ်ဆင်ရေးကုန်ကျစရိတ်ဟာ စစ်ရေးလှုပ်ရှားမှုတစ်ခုကို ဆက်လက်ဆောင်ဖို့သင့်-မသင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာ အဓိကကျတဲ့ကဏ္ဍက ပါဝင်နေပါတယ်ဆွန်ဇူးက စစ်မက်ဖြစ်ပွားနေတဲ့ နိုင်ငံတစ်ခုမှာ

တပ်မတော်ကအသုံးပြုတဲ့ ကုန်ကျစရိတ် တို့ရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို အထူးအလေးအနက်ထား ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

"စစ်ဆင်နွှဲရန် ရောက်ရှိနေသော တပ်မတော်တစ်ခုနှင့် နီးစပ်ရာ ဒေသတွင် ကုန်ဈေးနှုန်းများ ကြီးမြင့်လေ့ရှိသည်။ ကုန်ဈေးနှုန်း ကြီးမြင့်ခြင်းက တိုင်းသူပြည်သားတို့၏ ချမ်းသာကြွယ်ဝမှုကို ကျဆင်းစေလိမ့်မည်။ ကြွယ်ဝမှု ကျဆင်းသွားချိန်တွင် ကြီးလေး သော အခွန်အတုပ်များကို ချက်ချင်းလက်ငင်း စည်းကြပ်မှု ပြုလာလိမ့်မည်။"

"စွမ်းအင် အဖြုန်းတီးခံရခြင်းနှင့် ကြွယ်ဝမှု အတိုက်စားခံရခြင်း တို့က မရေမတွက်နိုင်သော အိမ်ထောင်စုများအား ဆင်းရဲ မွဲတေသွားစေလိမ့်မည်။"

ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရ ဥစ္စာဓနနဲ့ အရင်းအမြစ်များ ပြုန်းတီးခြင်းဟာ ပြည်သူ လူထုပိုင်ဆိုင်မှု စုစုပေါင်းရဲ့ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် စစ်အတွက် လက်နက်ကိရိယာပစ္စည်း ပြင်ဆင်ခြင်းနဲ့ ထိန်းသိမ်းခြင်းအတွက် အစိုးရ အသုံးစရိတ်ဟာ စုစုပေါင်းဝင်ငွေရဲ့ ၆၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ များပြားနိုင်ပါတယ်။

မျက်မှောက်ခေတ်မှာလည်း စစ်မက်ဖြစ်ပွားနေတဲ့ နိုင်ငံတစ်ခုရဲ့ ငွေကြေး ဖောင်းပွမှုနှုန်းနဲ့ အသုံးစရိတ်တို့ဟာ အဆမတန် မြင့်မားလျက်ရှိဆဲဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ အစ္စရေးဟာ ၁၉၇၀ ခုနှစ်များမှာ အရှေ့အလယ်ပိုင်းစစ်ပွဲ ဆင်နွှဲခဲ့တာကြောင့် သူ့နိုင်ငံရဲ့ ငွေကြေးဖောင်းပွမှုနှုန်းထားဟာ ဂဏန်းနှစ်လုံးနဲ့ သုံးလုံးအထိ မြင့်မားသွား ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ဒါ့အပြင် စုစုပေါင်းအမျိုးသားထုတ်ကုန်ရဲ့ ရာခိုင်နှုန်းအများစုကို သူ့ရဲ့ ကာကွယ်ရေးအသုံးစရိတ်အဖြစ် သုံးစွဲခဲ့ရပါတယ်။ အလားတူစွာပဲ ဒီလိုဖြစ်ရပ်မျိုးကို အီရန်-အီရတ်စစ်ပွဲမှာ တွေ့ရှိခဲ့ရပါတယ်။

စစ်ရေးမှာ အကြီးအကျယ်ပါဝင်အသုံးပြုခဲ့တဲ့အတွက် ကုန်ကျစရိတ် များပြားခဲ့သလို မိမိတိုင်းပြည်အတွင်းမှာ ငွေကြေးဖောင်းပွမှုနှုန်းထား မြင့်မားခြင်း၊ စားနပ်ရိက္ခာပြတ်လပ်ခြင်းနဲ့ ဆင်းရဲမွဲတေမှုတို့ကို ဖြစ်ပေါ်လာစေနိုင်ပါတယ်။ စစ်ရေး လှုပ်ရှားမှုမှာ ပါဝင်ခြင်းအားဖြင့် စရိတ်ကြီးကြီးမားမား ကုန်ကျတတ်ပုံကို ကောင်းစွာ သိမြင်ခဲ့တဲ့ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

"စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူတို့အဖို့ စစ်မှုထမ်းရန် တစ်ကြိမ်ထက်ပို၍ ဆင့်ခေါ် စုဆောင်းရခြင်း သော်လည်းကောင်း၊ ထောက်ပံ့ရေး ပစ္စည်းများကို လိုသည်ထက်ပို၍ သယ်ဆောင်သွားရခြင်း ကိုသော်လည်းကောင်း ပြုလုပ်ရန်မလိုချေ။ မရှိမဖြစ် လိုအပ်သော ထောက်ပံ့ရေး ပစ္စည်းများကိုသာ အမိနိုင်ငံမှ သယ်ဆောင်လာခဲ့ပြီး စားနပ်ရိက္ခာကို ရန်သူ့ထံမှ ရယူခြင်းဖြင့် ရှင်သန်နိုင်ကြသည်။ ဤနည်းအားဖြင့် တပ်မတော်သည် စားနပ်ရိက္ခာနှင့် ထောက်ပံ့ရေးပစ္စည်းများကို အစဉ်သဖြင့် လုံလောက်မှု

ရှိနေစေပေလိမ့်မည်။"

"သို့ဖြစ်ရာ ဉာဏ်ပညာနှင့်ပြည့်စုံသော စစ်သေနာပတိသည် သူ၏တပ်ဖွဲ့များအတွက် စားနပ်ရိက္ခာကို ရန်သူ့ထံမှ ရယူသည်။ ရန်သူ့ရိက္ခာ လှည်းတစ်စီးတိုက် ရယူနိုင်ခြင်းသည် မိမိပိုင်လှည်းအစီးနှစ်ဆယ်ကို သယ်ယူလာခဲ့ရခြင်းနှင့် တန်ဖိုးချင်း ညီမျှသည်။ ထို့အပြင် ရန်သူ့ထံမှ စားနပ်ရိက္ခာ တစ်အိတ် တစ်အိတ် ရယူနိုင်ခြင်းသည်လည်း မိမိပိုင် အိတ်နှစ်ဆယ်ကို ၁၁ သယ်ယူလာရခြင်းနှင့် တန်ဖိုးချင်းညီမျှပေသည်။"

ဉာဏ်ပညာနဲ့ပြည့်စုံတဲ့ စစ်သေနာပတိဟာ အထက်က ဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ရန်သူ့နယ်မြေရှိ အရင်းအမြစ်နဲ့ စားနပ်ရိက္ခာတွေကို ရယူရှင်သန်ခြင်းအားဖြင့် မိမိတပ်မတော်ရဲ့ အသုံးစရိတ်ကို အများကြီး သက်သာစေပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ရန်သူတို့ကို ကုန်ကျစရိတ်မြင့်မားစေပြီး ဆုံးရှုံးနစ်နာမှု ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းကို ကျင့်သုံးခြင်းအားဖြင့် တပ်မတော်တစ်ခုဟာ ကာလရှည်ကြာအောင် စစ်ပွဲကို ဆက်လက်ဆင်နွှဲနိုင်ပြီး နယ်မြေဒေသတွေကိုလည်း ကျယ်ပြန့်သည်ထက် ကျယ်ပြန့် အောင် တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်သွားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၅.၂.၃။ စွမ်းအားစုများ တွက်ချက်ခြင်း

တကယ်လို့ နိုင်ငံတစ်ခုဟာ အရင်းအမြစ်များ ကြွယ်ဝချမ်းသာခဲ့မယ်ဆိုရင် လက်နက်အင်အားကြီးမားစွာ တပ်ဆင်ထားတဲ့ တပ်ဖွဲ့တွေကို စေလွှတ်နိုင်မှာ ဖြစ်သလို စစ်ပွဲအတွက် ကောင်းမွန်တဲ့ရိက္ခာနဲ့ ထောက်ပံ့ရေးပစ္စည်းတွေကိုလည်း ပေးပို့နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အရင်းအမြစ်တွေကို အကန့်အသတ်နဲ့သာ ပိုင်ဆိုင်တဲ့ ကြားကပဲ စစ်ပွဲဆင်နွှဲလိုတယ်ဆိုရင်တော့ နည်းနည်းနဲ့ ကျဲကျဲဝိုင်းဆိုသလို လူသူ၊ ရိက္ခာ၊ လက်နက်အင်အား အနည်းငယ်နဲ့ တိုက်ပွဲဝင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်သေနာပတိ တစ်ဦးအနေနဲ့ ခရီးရှည်ချီတက်ပြီး အဝေးရောက်စစ်မြေပြင်မှာ တိုက်ပွဲဆင်နွှဲရမယ့် အခြေအနေတစ်ရပ်နဲ့ ကြုံတွေ့လာခဲ့ရင်တော့ ကြီးမားတဲ့ အကန့်အသတ်တွေကို မလွှဲမရှောင်သာ ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းသွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စစ်သေနာပတိတစ်ဦးကို စစ်ဆင်ရေးအတွက်သုံးစွဲဖို့ အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်သူထံက ခွင့်ပြုမိန့်ကျထားတဲ့ ငွေကြေးပမာဏ အနည်းအများဟာလည်း စစ်ဆင်ရေးအပေါ် အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိပါတယ်။ ဥပမာ ဆိုဗီယက်ယူနီယံဟာ ၁၉၈၈ ခုနှစ်ဦးပိုင်းကာလတွေမှာ အာဖဂန်နစ္စတန်နိုင်ငံကို စစ်ရေးအရ စွက်ဖက်မှုပြုခြင်းက သူ့တပ်မတော်ကိုရော၊ သူ့နိုင်ငံရဲ့စီးပွားရေးကိုပါ ကြီးမားတဲ့ ထိခိုက် နစ်နာမှု ဖြစ်စေခဲ့တယ်ဆိုတာကို နားလည်သဘောပေါက်ခဲ့ပါတယ်။ အကြောင်းက တော့ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာ နယ်မြေဒေသဟာ သူတို့အတွက် ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ခြင်းမရှိတဲ့ အပြင် နယ်ပယ်အားဖြင့်လည်း

ကြီးမားကျယ်ပြန့်လွန်းလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကြမ်းတမ်း ခက်ထန်တဲ့ ရာသီဥတုနဲ့ ပထဝီအနေအထားဆိုတဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်တွေ က ရုရှားတွေကို ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ပြတ်သားတဲ့အောင်မြင်မှု ရရှိရေး အတွက် ရုရှားတို့ဟာ အရင်းအမြစ်နဲ့ စစ်သည်အမြောက်အများကို ပံ့ပိုးပေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ သူတို့ဟာ မိခင်နိုင်ငံမှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ စီးပွားရေးကျဆင်းမှုဒဏ် ကြောင့် အဲဒီ လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်း မပေးနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ နောက်ဆုံးတော့ ကြောင်းကျိုး အဆီလျော်ဆုံးလုပ်ရပ်အဖြစ် အာဖဂန်နစ္စတန်ကနေ မိမိတပ်ဖွဲ့တွေကို ဆုတ်ခွာဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခဲ့ရပါတော့တယ်။

၅.၂.၄။အောင်မြင်ခြင်းနှင့်ရှုံးနိမ့်ခြင်းတို့အတွက်ဖြစ်တန်စွမ်းများကို ချိန်ဆခြင်း

မိမိတပ်မတော်ရဲ့တပ်ဖွဲ့အင်အား၊ ထောက်ပံ့ရေးပစ္စည်းနဲ့ လက်နက် ခဲယမ်းမီးကျောက်တွေကို အသုံးပြုပြီး စစ်ဆင်ရေး ဆင်နွှဲရာမှာ စစ်သေနာပတိဟာ သူ့ရဲ့ အောင်မြင်မှုရနိုင်ခြေ အခွင့်အလမ်းတွေကို ချိန်ဆရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို လုပ်ဆောင်ဖို့အတွက် သူဟာ မိမိနဲ့ရန်သူတို့အကြား တည်ရှိနေတဲ့ အားသာချက်နဲ့ အားနည်းချက်တွေကို နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်မှုပြုဖို့ လိုပါတယ်။ အဆိုပါအားသာချက်နဲ့ အားနည်းချက်တွေအပေါ် ကြီးမားစွာ အကျိုးသက်ရောက်နေတဲ့ အချက်တွေ ကတော့ သူ့တပ်မတော် စစ်ပွဲဆင်နွှဲမယ့် နေရာဒေသနဲ့ ပထဝီမြေပြင်ဆိုင်ရာ သဘောသဘာဝ၊ ရာသီဥတုအခြေအနေ၊ မိမိတပ်မတော်ရဲ့ ပစ်စွမ်းအားနဲ့ လှေ့ကျင့်ရေးစွမ်းရည်တို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အာဖဂန်နစ္စတန်မှာ ဆိုဗီယက်တို့ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်ခဲ့ခြင်းကို ဥပမာထားပြီး ထပ်မံသုံးသပ်ကြည့်မယ်ဆိုရင် တိုက်ခိုက်ရေးစွမ်းရည်မှာ အားသာ နေပေမဲ့ အလွန်ကြမ်းတမ်းခက်ထရော်တဲ့ ပထဝီအနေအထားနဲ့ ရာသီဥတုအခြေ အနေတို့ကို ရင်ဆိုင်ကျော်လွှားဖို့ ခက်ခဲလွန်းလှတာကို တွေ့ရှိခဲ့ရပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေကြားမှာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရခြင်းရဲ့ နောက်ဆုံးရလဒ်ကတော့ ဆိုဗီယက်တို့ဟာ အပြီးသတ်အောင်ပွဲ မဆင်နွှဲနိုင်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ အာဖဂန်နစ္စတန်မှာ ဆိုဗီယက်တို့ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ ခဲ့ရတာဟာ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲမှာ အမေရိကန်တို့ ပါဝင်ခဲ့မှုနဲ့ အတော်ပဲတူညီခဲ့တယ်လို့ စစ်ရေးပညာရှင်တို့က ကောက်ချက်ချခဲ့ကြပါတယ်။

အောင်မြင်ခြင်းနဲ့ ရှုံးနိမ့်ခြင်းအတွက် ဖြစ်တန်စွမ်းများကို ချိန်ဆခြင်းဟာ အခန်း (၂) မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ 'အားသာချက်၊ အားနည်းချက်၊ အခွင့်အလမ်းနဲ့ ခြိမ်းခြောက်မှုတို့ကို သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှု' (SWOT Analysis) နဲ့ အလွန်တူညီ ပါတယ်။ ခြားနားတာဆိုလို့ အဲဒီ သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုက စစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ပြီးနောက် မိမိတို့အသုံးပြုဖို့ ရွေးချယ်ပြီးသား မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ရဲ့ ထိရောက်မှုအခြေအနေကို သေချာအောင်လုပ်ဆောင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၅.၂.၅။ အောင်ပွဲအတွက် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း

မိမိနဲ့ ရန်သူတို့အကြားတည်ရှိနေတဲ့ အားသာချက်နဲ့ အားနည်းချက်တွေကို နှိုင်းယှဉ် သုံးသပ်ခြင်းအားဖြင့် သင့်လျော်တဲ့မဟာဗျူဟာတွေကို ချမှတ်ကျင့်သုံးပြီး မိမိဘက်က အောင်ပွဲခံနိုင်ဖို့အတွက် ဘယ်လိုအခွင့်သာမှုတွေ တည်ရှိနေတယ် ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်သတ်မှတ်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အရေးတကြီး သတိပြုရမှာက ထိရောက်တဲ့မဟာဗျူဟာများဟာ သေချာတဲ့အောင်ပွဲတွေ ထွက်ပေါ်လာအောင် အထောက်အပံ့ပြုတယ် ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ သို့ပေမဲ့ အစပြုဖို့အတွက် အောင်မြင်မှုရရန်ဖြစ်နိုင်ခြေ အများကြီးရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ အဲဒီလို အောင်မြင်မှုရရန်ဖြစ်နိုင်ခြေ မတွေ့ ရှိခဲ့ရင်ဖြင့် အောင်ပွဲအတွက် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း ဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်ကို ဆက်လက်လုပ်ကိုင်စရာ မလိုအပ်တော့ပါဘူး။

ဒါ့ကြောင့် အောင်ပွဲအတွက် စီမံကိန်းရေးဆွဲရာမှာ လုပ်ငန်းတာဝန်ဝတ္တရားတွေကို ဘယ်လို ခွဲဝေနေရာချထားမယ်ဆိုတာနဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို ဘယ်နည်းဘယ်ပုံ အသုံးချမယ်ဆိုတဲ့အချက်တွေကို အသေးစိတ် ထည့်သွင်းဖော်ပြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ စီမံကိန်းကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့အတွက် 'ဘယ်သူ' က၊ 'ဘာ' ကို၊ 'ဘယ်နေရာ' မှာ၊ 'ဘယ်အချိန်' ကျရင်၊ 'ဘယ်လို' လုပ်ဆောင်ရမယ်ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်တဲ့အဆင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၅.၂.၆။ ကိန်းဂဏန်းဖြင့် တန်ဖိုးဖြတ်ပုံ သာဓကတစ်ရပ်

စစ်ပွဲမှာ 'ကိန်းဂဏန်းဖြင့်တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း" နဲ့ ဆက်နွယ်နေတဲ့ အကြောင်းအရာငါးရပ်ကို အကောင်းဆုံး သရုပ်ဖော်နိုင်တဲ့ သာဓကတစ်ရပ်ကတော့ ဖောက်ကလန်စစ်ပွဲပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၈၂ ခုနှစ် ဧပြီလ(၂)ရက်နေ့မှာ ဗြိတိသျှပိုင်ဖောက်ကလန်ကျွန်းကို အာဂျင်တီးနားစစ်တပ်က ရုတ်တရက်ဝင်ရောက်သိမ်းပိုက် အဲဒီကျွန်းကို ပြန်လည်တိုက်ခိုက် သိမ်းပိုက်မှုခဲ့ပါတယ်။ ဗြိတိသျှတပ်မတော်ဟာ မပြုမီ အသေးစိတ်အခြေအနေ လေ့လာဆန်းစစ်မှုတစ်ရပ်ကို လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

ပထမဦးဆုံး တိုက်ပွဲဆင်နွှဲရမယ့် နယ်မြေဒေသကို အလေးထား လေ့လာဆန်းစစ်ခဲ့ပါတယ်။ ဖောက်ကလန်ကျွန်းဟာ ယူကေနိုင်ငံရဲ့ အနောက်တောင်ဘက်မိုင် (၈,၀၀၀) ကျော်အကွာမှာ တည်ရှိပြီး Ascension ကျွန်းကနေ မိုင် (၃,၅၀၀) ကျော် အကွာအဝေးမှာ တည်ရှိနေပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အာဂျင်တီးနား ပြည်မကြီးကနေဆိုရင် မိုင် (၄၀၀) အကွာမှာသာ တည်ရှိပါတယ်။ ကျွန်းတွေဟာ ပထဝီမြေအနေအထား ကြမ်းတမ်းတဲ့အပြင် ရာသီဥတုအခြေအနေကလည်း ခန့်မှန်းရခက်အောင် အပြောင်းအလဲ မြန်လွန်းလှပါတယ်။ ဒါ့အပြင် စစ်ပွဲအတွင်း တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်ရမယ့် ကျွန်းတွေရဲ့ဧရိယာကလည်း အလွန်ကျယ်ပြန့်ပါတယ်။ ဥပမာ အရှေ့ဖောက်

ကလန်ကျွန်းရဲ့ အစွန်းတစ်ဖက်ကနေ အခြားတစ်ဖက်အထိ အကွာအဝေးဟာ မိုင် (၅၀) ရှည်လျားပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ကျဉ်းမြောင်းတဲ့ ရေကြောင်းလမ်းတွေကလည်း ကျွန်းရဲ့အနောက်ဘက်ဆီကို ပြန့်ကျဲနေပါတယ်။ ချဉ်းကပ်လာတဲ့ သင်္ဘောမှန်သမျှ လေကြောင်းမှဖြစ်စေ၊ မြေပြင်မှဖြစ်စေ အလွယ်တကူ ပစ်ခတ်တိုက်ခိုက်မှုကို ခံရနိုင်ပါတယ်။

အထက်မှာတင်ပြခဲ့တဲ့ ပထဝီမြေပြင်အနေအထားဆိုင်ရာ ထူးခြားချက်တွေကို နားလည်သဘောပေါက်ခြင်းနဲ့ အကွာအဝေးကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားခြင်းအားဖြင့် နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်း တိုင်းတာမှုလုပ်ငန်းကို အသေးစိတ်ထည့်သွင်းစဉ်းစားမှု ပြုနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ မိမိဒေသပြင်ပမှာ လုံးလုံးလျားလျား ဆင်နွှဲရမယ့် စစ်ပွဲဖြစ်ပြီး အလွန်အလှမ်းဝေးတဲ့အတွက် ကြည်းတပ်၊ ရေတပ်နဲ့ လေတပ်ဆိုတဲ့ အဓိကတပ်အင်အား သုံးခုစလုံးကို ပူးပေါင်းညှိနှိုင်းပြီးဆင်နွှဲရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတပ်အင်အားသုံးရပ်စလုံးဟာ ဖောက်ကလန်စစ်ပွဲမှာ အညီအမျှအရေးပါ အရာရောက်ကြပါတယ်။ အထူးစစ်ဆင်ရေးတပ်ဖွဲ့တွေကိုလည်း အလွန်လျင်မြန်စွာ စုစည်းခဲ့ရပါတယ်။ ပင်လယ်ပြင်မှာ အနည်းဆုံး သုံးလကြာ စခန်းချနိုင်အောင် လိုအပ်တဲ့ စားနပ်ရိက္ခာတွေကိုလည်း စုဆောင်းခဲ့ရပါတယ်။ လေကြောင်းတိုက်ပွဲ ဆင်နွှဲရာမှာ ကောင်းကင်ပြင်မှာပဲ လေယာဉ်တစ်စီးကနေ တခြားတစ်စီးကို လေယာဉ်ဆီဖြည့်တင်း ပေးနိုင်ဖို့ ကြိုတင်စီမံမှုတွေ လုပ်ခဲ့ရပါတယ်။ လက်တွေ့မှာတော့ စစ်ပွဲစတင်တာနဲ့ ကုန်ကျစရိတ် အလွန်ကြီးမားမယ့် လှုပ်ရှားမှုတစ်ရပ်ကို လုပ်ဆောင်မိပြီဆိုတာ ဗြိတိသျှတို့ သဘောပေါက်လာခဲ့ပါတယ်။ ကိန်းဂဏန်းဆိုင်ရာ အရင်းအမြစ်တစ်ခုရဲ့ ခန့်မှန်းချက်အရ ဒီစစ်ပွဲမှာပါဝင်တဲ့ တပ်ဖွဲ့တွေအသုံးပြုတဲ့ ကိရိယာတန်ဆာ ပလာမျိုးစုံကို တိုးမြှင့်မှုနဲ့ ပိုမိုကောင်းမွန်အောင်ဆောင်ရွက်မှုတို့အတွက် ဗြိတိသျှတို့ဟာ ပေါင်ငွေသန်းပေါင်း (၂၀၀) ကျော် အကုန်အကျခံခဲ့ရတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒီကိန်းဂဏန်းဟာ လက်နက်တပ်ဆင်ခြင်း၊ သင်္ဘော၊ လေယာဉ်နဲ့ တခြား အခြေခံလိုအပ်ချက်တွေ ဖြည့်တင်းရာမှာကျသင့်တဲ့ ကုန်ကျစရိတ်တွေ မပါဝင်သေး ပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေးရှုထောင့်ကကြည့်မယ်ဆိုရင် ဖောက်ကလန်စစ်ပွဲဟာ ဗြိတိသျှတို့အဖို့ "ဆင်နွှဲရန်မသင့်တဲ့စစ်ပွဲ' လို့တောင် ဆိုနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်က ဗြိတိသျှဝန်ကြီးချုပ်ဖြစ်သူ မာဂရက်သက်ချာက ပြည်သူလူထုရဲ့ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာလိုအပ်ချက်ကို ဖြည့်ဆည်းပေးတဲ့အနေနဲ့ ဒီ စစ်ရေးလှုပ်ရှားမှုကို ဆောင်ရွက်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ အာဂျင်တီးနားစစ်တပ်ရဲ့ သိမ်းပိုက်မှုအောက်မှာ ဘေးဒုက္ခရောက်နေတဲ့ ဗြိတိန်နိုင်ငံသားတွေကို ကယ်တင်ရေး၊ ဗြိတိသျှတို့ရဲ့ အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်စိုးမှုကို ကာကွယ်ရေးနဲ့ ဖောက်ကလန်ကျွန်းသားတွေအတွက် လွတ်လပ်မှုနဲ့ဒီမိုကရေစီ ပြန်လည်ဖော်ဆောင်ရေးဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ လိုအပ်ချက်တွေကို ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်းလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

တိုက်ပွဲဆင်နွှဲမယ့် နယ်မြေဒေသကို ကောင်းကောင်းနားလည် သဘောပေါက်တဲ့အလျောက် စစ်ပွဲကုန်ကျစရိတ်ကို တွက်ချက်ပြီးတဲ့အခါမှာတော့ ဗြိတိသျှတို့ ဟာ သူတို့ရဲ့ အထူးစစ်ဆင်ရေးတပ်ဖွဲ့တွေကို စုစည်းခဲ့ပါတယ်။ ဒီလုပ်ငန်းဟာ လွယ်ကူတဲ့ အလုပ်တစ်ခုတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ အချိန်ကာလအားဖြင့် ရက်သတ္တ (၇) ပတ်အတွင်း လူအင်အား (၂၈,၀၀၀)၊ သင်္ဘောအစီး (၁၁၀) ကျော်၊ လေယာဉ် (၉၅) စီး၊ ဟယ်လီကော်ပတာ အစီး (၂၀၀) ၊ လက်နက်ခဲယမ်းမီးကျောက်မျိုးစုံနဲ့ အခြားလက်ခံရေးပစ္စည်းတွေကို စုဆောင်းခဲ့ရပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အရေးတကြီး သတိပြုသင့်တာက အထူးလေကြောင်းပို့ဆောင်ရေးနဲ့ တော်ဝင် ကမ်းတက်တပ်ရဲ့ သင်္ဘောတပ်ဖွဲ့တို့လို အထူးတပ်ဖွဲ့မျိုးစုံတို့ကလည်း ဖောက်ကလန် ကျွန်းရဲ့ ပထဝီအနေအထားအရ လိုအပ်သလိုအထောက်အကူပြုဖို့ ပါဝင်ခဲ့ကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါကိုထောက်ရှုခြင်းအားဖြင့် ဗြိတိသျှတို့ဟာ စစ်ပွဲနယ်ပယ်အကျယ်အဝန်းနဲ့ ခရီးအကွာအဝေးတို့ကို အခြေခံပြီး သူတို့ရဲ့စစ်အင်အား လိုအပ်ချက်တွေကို တွက်ချက်ခဲ့တာ ထင်ရှားပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့ဟာ အရေးပေါ်ဖြစ်ရပ်တွေအတွက်လည်း ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ စစ်မြေပြင်နဲ့ မိုင် (၄၀၀) သာ ကွာဝေးတဲ့နေရာက စစ်အင်အား ဖြည့်ဆည်းရတဲ့ အာဂျင်တီးနားတို့နဲ့ မတူဘဲ ဗြိတိသျှတို့ဟာ မိုင်ပေါင်း (၈,၀၀၀) အကွာမှာတည်ရှိတဲ့ အမိနိုင်ငံကနေ လာရောက်တိုက်ခိုက်ကြရတာပါ။ ဒါကြောင့် တွက်ချက်ခြင်းဟာ စစ်ပွဲအောင်နိုင်ရေးအတွက် အဓိကသော့ချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဗြိတိသျှတို့ဟာ ဒီစစ်ပွဲမှာ တပ်အင်အားနဲ့ ပစ်ခတ်စွမ်းအားဆိုင်ရာ အပေါ်စီးရမှုကိုအသုံးချပြီး သူတို့ရဲ့ နေရာဒေသနဲ့ အချိန်ကာလဆိုင်ရာ အားနည်းချက်တွေကို ဖုံးလွှမ်းကာကွယ်ထားနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ရန်သူထက် ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ စစ်သင်္ဘောတွေအပြင် မြေပြင်နဲ့ ဝေဟင်တိုက်ပွဲတွေမှာ ထိရောက်စွာအသုံးချနိုင်တဲ့ တိုက်လေယာဉ်များလည်း ပိုင်ဆိုင်ခဲ့တာကြောင့် အာဂျင်တီးနားတပ်ဖွဲ့တွေထက် နှိုင်းရအားသာမှု ရှိခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူတို့ရဲ့ လက်နက်တပ်ဆင်မှု၊ အနီးကပ်စောင့်ကြည့်မှုစနစ်၊ ဆက်သွယ်ရေးကွန်ရက်နဲ့ တပ်ဖွဲ့ဝင်တို့ရဲ့လေ့ကျင့်ရေးစွမ်းရည် စတာတွေမှာလည်း ရန်သူ့ထက်အများကြီး သာလွန် ကောင်းမွန်ခဲ့ပါတယ်။

ဒါ့ကြောင့် အစောပိုင်းကာလကတည်းက ဗြိတိသျှတို့ဟာ သူတို့အတွက် အောင်မြင်မှုရဖို့ အခွင့်အလမ်းကောင်းမွန်တာကို သိရှိခဲ့ပါတယ်။ သေချာတဲ့အောင်ပွဲရရှိဖို့အတွက် စီမံကိန်းတွေကို စနစ်တကျရေးဆွဲခဲ့ကြပါတယ်။ လက်တွေ့ မှာ ရက်သတ္တ (၇) ပတ်အတွင်း စုစည်းထားတဲ့ လူအင်အား (၂၈,၀၀၀) နဲ့ မိုင်ပေါင်း (၈,၀၀၀) အကွာကိုချီတက်ပြီး အာဂျင်တီးနားရေတပ်ကို ထိရောက်စွာ ချေမှုန်းနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ စစ်ပွဲကာလ (၂) လခွဲအကြာမှာတော့ အာဂျင်တီးနားတပ်ဖွဲ့တွေက သူတို့ရဲ့ ကျူးကျော်မှုကို ရုပ်သိမ်းအညံ့ခံခြင်းအားဖြင့် ၁၉၈၂ ခုနှစ် ဇွန်လ ၂၄ ရက်နေ့မှာ

စစ်ပွဲပြီးဆုံးစေခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ တိုက်ခိုက်ရတဲ့ကာလက သီတင်းပတ် သုံးပတ်ခွဲလောက်သာ ကြာခဲ့တာပါ။ ဒါ့အပြင် ဗြိတိသျှတို့ဟာ အာဂျင်တီးနား စစ်သုံ့ပန်း (၁၁,၄၀၀) ကိုလည်း ဖမ်းဆီးထိန်းသိမ်းနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီလို အောင်မြင်မှု ရရှိခဲ့တာဟာ ဗြိတိသျှတို့အနေနဲ့ ဆွန်ဇူးတင်ပြခဲ့တဲ့ စစ်ရေးသိပ္ပံပညာရဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေကို ထည့်သွင်းတွက်ချက်နိုင်စွမ်း ရှိခဲ့လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

၅. ၃။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွင် အသုံးချပုံ

ကိန်းဂဏန်းဖြင့် တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်းဟာ စစ်မြေပြင်နည်းတူ စီးပွားရေး နယ်ပယ်မှာလည်း အသုံးတည့်လှပါတယ်။ စစ်ရေးအရ ပထဝီမြေပြင်ဆိုင်ရာ ထူးခြား ချက်တွေဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု တည်ရှိရာဈေးကွက်အတွင်းမှာ ဖြစ်ပေါ် နေတဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်နဲ့ အလားသဏ္ဍာန်တူပါတယ်။ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်း တစ်ခုအနေနဲ့ မိမိလက်ရှိ လုပ်ကိုင်လည်ပတ်နေတဲ့ ဒါမှမဟုတ် မိမိအခြေချဖို့ ကြံရွယ်နေတဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေကို ကောင်းကောင်း နားလည်သဘောပေါက်ဖို့ အထူးလိုအပ်လှပါတယ်။ ဥပမာ ဘယ်လိုအခွင့် အလမ်းနဲ့ ခြိမ်းခြောက်မှု အမျိုးအစားတွေ ဈေးကွက်ထဲမှာ တည်ရှိနေတယ်ဆိုတာကို သိရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီဈေးကွက်ထဲမှာ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း အလွယ်တကူ ရရှိနိုင်ခြင်းရှိ-မရှိ၊ လုပ်ခလစာ ချိုသာပြီး စွမ်းဆောင်ရည်ရှိတဲ့ လုပ်သားများ ရရှိနိုင်ခြင်းရှိ-မရှိ၊ အရင်းအနှီး ဈေးကွက်အနေအထား၊ စက်ပစ္စည်းနဲ့ ကုန်ထုတ်ကိရိယာများ ရရှိနိုင်စွမ်း၊ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ ကျွမ်းကျင်မှုထက်မြက်မှု၊ နည်းပညာ၊ သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေး၊ စားသုံးသူဈေးကွက် အစရှိတဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို သိရှိဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဈေးကွက်ထဲမှာ ကောင်းမွန်တဲ့ အခြေခံအဆောက်အအုံဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များ၊ ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ အခြားထောက်ပံ့ရေးစနစ်များရှိ-မရှိ၊ ဈေးကွက် ဖွဲ့စည်းပုံ အနေအထားနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုသဘာဝ စတာတွေကိုလည်း လေ့လာသိရှိထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒီထဲက အဓိကကျတဲ့ ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ ထူးခြားတဲ့ဝိသေသ လက္ခဏာတချို့ဟာ ပြိုင်ဘက်တွေကို ဘယ်လိုယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူရမယ်ဆိုတာကို ပြဋ္ဌာန်းသတ်မှတ် ပေးနိုင်စွမ်းရှိကြောင်း တွေ့ရှိရပါတယ်။

၅.၃.၁။ မိမိလုပ်ကိုင်မည့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို သတ်မှတ်ခြင်း

ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ ထူးခြားတဲ့ဝိသေသလက္ခဏာတွေကို နားလည်ခြင်း အားဖြင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ မိမိလုပ်ကိုင်မယ့် လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အကျယ်အဝန်းကို ဆုံးဖြတ်နိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်လိုတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို သတ်မှတ်ပေးခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေး ပညာရှင်အေဘဲလ်ရဲ့အဆိုအရ မိမိလုပ်ကိုင်မယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို သတ်မှတ်ခြင်း (Defining the Business) ဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်းရဲ့ 'ကနဦးစမှတ်" ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြာလာတဲ့အခါ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း ဆိုင်ရာ ကနဦးစမှတ်မှာ ဘာတွေပူးပေါင်းပါဝင်နေတယ် ဆိုတာနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကွဲပြားခြားနားတဲ့ ရှုထောင့်အမြင်တွေ ပေါ်ထွက်လာခဲ့ပါတယ်။

၁၉၆၀ ပြည့် နှောင်းပိုင်းနဲ့ ၁၉၇၀ ပြည့် အစောပိုင်းနှစ်ကာလတွေတုန်းက အများလက်ခံထားတဲ့ ရှုထောင့်အမြင်အရဆိုရင်တော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု

အတွက် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း ဆိုင်ရာ ကနဦးစမှတ်ဟာ ရည်မှန်းချက်များ ဖွင့်ဆိုသတ်မှတ်ခြင်း (Defination of Objectives) သာလျှင် ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ရည်မှန်းချက်များကို ဆုံးဖြတ်သတ်မှတ် ပြီးပြီဆိုတာနဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှု၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု၊ သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးမှုနဲ့ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာစီမံကိန်းများလို တခြားလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ စီမံကိန်းတွေက လိုက်ပါလာကြစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီကာလတွေတုန်းကဆိုရင် ဆက်လက်မတိုးချဲ့ဘဲ ရသမျှအမြတ်ထုတ်ယူခြင်း သို့မဟုတ် ဈေးကွက်ဝေစုကို တိုးချဲ့ထူထောင်ခြင်းတို့လို ဈေးကွက်ဝေစုဆိုင်ရာ ရည်မှန်းချက်ပန်းတိုင်တွေကို ကုမ္ပဏီရဲ့ကော်ပိုရိတ်အဆင့် စီမံကိန်းတွေအတွင်း သိသာထင်ရှားစွာ ဖော်ပြထားခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီလိုအလေးထားမှုဟာ အဲဒီကာလတွေတုန်းကတော့ အံ့ဩစရာမဟုတ်ပါဘူး။ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ထုတ်ဝေခဲ့တဲ့ စာအုပ်စာတမ်းနဲ့ သုတေသနရလဒ်တွေကလည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အမြတ်ရရှိနိုင်စွမ်းကို အဲဒီကုမ္ပဏီ ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုပမာဏက အဓိကပြဋ္ဌာန်းကြောင်း ဖော်ပြထားကြပါတယ်။

ဈေးကွက်ဝေစုဆိုင်ရာ ရည်မှန်းချက်များအပေါ် အလေးထားမှုနဲ့ မတူကွဲပြားခြားနားတဲ့ အမြင်တစ်ရပ်ကို ပီတာဒရပ်ကာက ထုတ်ဖော်တင်ပြခဲ့ပါတယ်။ သူက ထိပ်တန်းစီမံခန့်ခွဲသူတို့ရဲ့ အဓိကလုပ်ငန်းဆောင်တာဟာ အောက်ပါအတိုင်း ဖြစ်သင့်တယ်လို့ ရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

> "စီးပွားရေးလုပ်ငန်း၏ မစ်ရှင်မှတစ်ဆင့် စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု ပြုခြင်းမှာ ကျွန်ုပ်တို့၏ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသည် မည်သည့် လုပ်ငန်းအမျိုးအစားဖြစ်ပြီး မည်ကဲ့သို့ အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်သင့်သည်ဆိုခြင်းအား မေးခွန်းထုတ်ခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ ဤသို့ဆောင်ရွက်ခြင်းအားဖြင့် ရည်မှန်းချက် ပန်းတိုင်များ သတ်မှတ်ခြင်း၊ မဟာဗျူဟာနှင့် စီမံကိန်းများ ရေးဆွဲသတ်မှတ်ခြင်းနှင့် နောက်တစ်နေ့တွင် အလိုရှိသော ရလဒ်များအတွက် လိုအပ်သည့်ဆုံးဖြတ်ချက်များကို ယနေ့တွင် is ချမှတ်ခြင်းတို့အား လုပ်ဆောင်နိုင်ပေသည်။"

ဈေးကွက်ဝေစုဆိုင်ရာ ရည်မှန်းချက်တွေအပေါ် အားထားမှုကို ဆန့်ကျင်တဲ့ အထက်ပါအဆိုပြုချက်ဟာ နားလည်သဘောပေါက်ဖို့ မခဲယဉ်းလှ ပါဘူး။ တကယ်တော့ ဈေးကွက်ဝေစုဆိုတာ ထိရောက်တဲ့မဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲ ချမှတ်ခြင်းနဲ့ အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက်ခြင်းတို့က ထွက်ပေါ်လာတဲ့ရလဒ် တစ်ခုသာဖြစ်ပြီး သူကိုယ်တိုင်က မဟာဗျူဟာတစ်ရပ် မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီ့ထက် ရှင်းအောင်ဖွင့်ဆိုရရင် ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်နဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အကျိုးကျေးဇူးရရှိစေမယ့် နည်းလမ်းတစ်ရပ်နဲ့အညီ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း တစ်ခုကို သတ်မှတ်ခြင်းအပေါ်မှာသာ စီးပွားရေးမဟာဗျူဟာ

ရေးဆွဲချမှတ်ခြင်းက တည်မှီနေတာ ဖြစ်ပါတယ်။ 'စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးအစားအား ဦးစွာ သတ်မှတ်ခြင်း' ဆိုတဲ့ သဘောထားအမြင်ကို တခြားပညာရှင်တွေကလည်း သဘောတူ လက်ခံလာခဲ့ကြပါတယ်။ ပညာရှင်တစ်ဦးက အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု မှာရှိတဲ့ သံဖြူထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီတချို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်ပုံကို ဥပမာပေးခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့လုပ်ငန်းကို စည်သွပ်ဗူးလုပ်ငန်းကနေ သံဖြူလုပ်ငန်းအဖြစ် ပြန်လည် သတ်မှတ်ခြင်းရဲ့ အကျိုးရလဒ်တစ်ခုအနေနဲ့ မတူကွဲပြားတဲ့ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို ရှာဖွေတွေ့ရှိခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် အရင်နဲ့မတူတဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို ရေးဆွဲချမှတ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

စာရေးဆရာမျိုးစုံက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအမျိုးအစား သတ်မှတ်ခြင်းဆိုင်ရာ မတူကွဲပြားတဲ့နည်းလမ်းတွေကို အကြံပြုတင်ပြခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာ အင်န်ဆော့ဖ် ဆိုတဲ့လူက လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ ထုတ်ကုန်ဈေးကွက် ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ သမားရိုးကျ မျက်နှာစာနှစ်ရပ်မှာ ခြုံငုံသုံးသပ်ခြင်းအားဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်း သတ်မှတ်ချက်ကို ပြောင်းလဲမှုပြုနိုင်တယ်လို့ အကြံပြုတင်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဒီရှုထောင့်အမြင်ကို တခြား ပညာရှင်တချို့ကလည်း လက်ခံခဲ့ကြတယ်ဆိုပေမဲ့ အေဘဲလ်ကတော့ (၁) စားသုံးသူ အုပ်စုများ၊ (၂) ဖောက်သည်ဆိုင်ရာ လုပ်ဆောင်ချက်များနဲ့ (၃) သမားရိုးကျမှ ခွဲထွက်လာသော နည်းပညာများဆိုတဲ့ မျက်နှာစာသုံးရပ်နဲ့အညီ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ မိမိလုပ်ကိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို သတ်မှတ်နိုင်ကြောင်း အကြံပြုတင်ပြခဲ့ ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ မိမိလုပ်ကိုင်မယ့် လုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို ဘယ်လို သတ်မှတ်ရမယ်ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး နည်းလမ်းအမျိုးမျိုး ကွဲပြားခြားနား နေပေမဲ့ မိမိရွေးချယ်တဲ့နည်းလမ်းဟာ 'မဟာဗျူဟာများကို ဘယ်လိုချမှတ်ရမယ်' ဆိုတာနဲ့ 'လုပ်ငန်းဟာ ဘယ်လိုယှဉ်ပြိုင်မှုပြုရမယ်' ဆိုတဲ့အချက်အပေါ် အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလို လုပ်ငန်းအမျိုးအစား သတ်မှတ်ရာမှာ နယ်ပယ်ကျယ်ပြန့်ရင် ကျယ်ပြန့်သလောက် ပြိုင်ဘက်တွေများပြားလာပြီး ယှဉ်ပြိုင်ရာမှာလည်း ပိုမိုခက်ခဲ လာစမြဲဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ မိမိထုတ်လုပ်ရောင်းချမယ့် ပစ္စည်းကို "မိတ္တူကူးစက် များ' လို့ မသတ်မှတ်ဘဲ 'အလိုအလျောက် ရုံးသုံးစက်ပစ္စည်းများ' လို့ သတ်မှတ်ခြင်း၊ 'ကွန်ပျူတာများ' လို့ မသတ်မှတ်ဘဲ 'ဆက်သွယ်ရေးအခြေပြုစနစ်များ' လို့ သတ်မှတ်ခြင်း၊ 'ကားများ' လို့ မသတ်မှတ်ဘဲ 'သယ်ယူပို့ဆောင်ရေး ယာဉ်များ လို့ သတ်မှတ်ခြင်းဟာ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားနယ်ပယ်ကို ပိုမိုကျယ်ပြန့်စေပြီး ပြိုင်ဘက်တွေလည်း ပိုမိုများပြားလာစေပါတယ်။ ယှဉ်ပြိုင်ရတဲ့နယ်ပယ် ကျယ်ပြန့် သလို အသုံးပြုရမယ့် အရင်းအမြစ်အမျိုးအစားလည်း ပိုမိုများပြားလာပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် ယှဉ်ပြိုင်ရေးနယ်ပယ် ကျယ်ပြန့်သလောက် ကုန်ကျစရိတ်လည်း

ပိုမိုကြီးမားလာနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် မိမိအနေနဲ့ ဘယ်လိုလုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို လုပ်ကိုင်မယ်ဆိုတာ မသတ်မှတ်မီ မိမိကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ဘယ်အရာတွေကို ရရှိနိုင်စွမ်း ရှိပြီး ဘယ်အရာတွေကိုတော့ မရရှိနိုင်ဘူးဆိုတာကို အသေးစိတ် လေ့လာဆန်းစစ်ထားတဲ့ အခြေအနေအကဲဖြတ်ချက် (Situation Apprisal) တစ်ခုကို အရင်ဆုံး ပြုစုသင့်ပါတယ်။ နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်း တိုင်းတာမှုက ကုမ္ပဏီအဆင့် စီးပွားရေး လုပ်ငန်း သတ်မှတ်ချက်အပေါ် ဘောင်ခတ်ပေးစရာ မလိုပါဘူး။ နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံရဲ့ မက်ခရိုအဆင့်မှာတောင် နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်း တိုင်းတာမှုက လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှု အကျယ်အဝန်းကိုသာ သတ်မှတ်နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ နိုင်ငံတစ်ခုဟာ 'ပြည်တွင်း ဈေးကွက်ကို အဓိကပစ်မှတ်ထားပြီး ထုတ်လုပ်မှာလား' ဒါမှမဟုတ် 'နိုင်ငံတကာက ဈေးကွက်မျိုးစုံမှာယှဉ်ပြိုင်ဖို့ ထုတ်လုပ်မှာလား' ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်နိုင် တယ်။ တကယ်လို့ နိုင်ငံတကာဈေးကွက်ထဲကို ဝင်ရောက်မယ်ဆိုရင် 'ဘယ်ဈေး ဗွက်ထဲကို ဝင်ရောက်မယ်' ဆိုတာနဲ့ 'အဲဒီလို ဈေးကွက်မျိုး ဘယ်လောက်များများကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်မယ်' ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် မိမိကုမ္ပဏီက လည်ပတ်မယ့် လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အကျယ်အဝန်းကို သတ်မှတ်ပေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ဂျပန်နိုင်ငံဟာ သူ့ရဲ့စက်မှုဖွံ့ဖြိုးရေး လုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ ကနဦးအဆင့်တွေမှာ ပြည်တွင်းဈေးကွက်အတွက် အဓိကထား ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ပြည်တွင်းဈေးကွက်မှာ လုံလောက်တဲ့အတွေ့ အကြုံတွေ ရရှိပြီးတဲ့အခါကျမှ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာထိုးစစ်ကို စတင်ဆင်နွှဲခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ကမ္ဘာလုံး ဆိုင်ရာယှဉ်ပြိုင်မှုပြုဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်မချမှတ်ခင် လက်ရွေးစင် ဈေးကွက် တွေကို အဓိကအာရုံပြု ရွေးချယ်ခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ ကမ္ဘာ့စီးပွားရေး နယ်ပယ်ကို အောင်အောင်မြင်မြင် ထိုးဖောက်နိုင်ခြင်းရဲ့ အကြောင်းတရားများစွာထဲမှာ "မိမိ ယှဉ်ပြိုင်ရမယ့် နယ်ပယ်အကျယ်အဝန်းကို မှန်မှန်ကန်ကန် ဆုံးဖြတ်သတ်မှတ်နိုင်ခြင်း' ဟာ တစ်ခုအပါအဝင် ဖြစ်ပါတယ်။

၅. ၃. ၂။ ဘဏ္ဍာရေးအင်အား သို့မဟုတ် အသုံးစရိတ်ကို ခန့်မှန်းခြင်း

ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ မိမိလုပ်ကိုင်မယ့် လုပ်ငန်းအမျိုးအစားကို သတ်မှတ်ပြီး တဲ့နောက် ဆက်လက်လုပ်ဆောင်ရမှာက မိမိရရှိနိုင်တဲ့ ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အရင်း အမြစ်တွေကို ခန့်မှန်းခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုခန့်မှန်းခြင်းက ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ သူ့ရဲ့မစ်ရှင်ကို ဘယ်လောက်အထိ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်လိမ့်မယ် ဆိုတာကို အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်တဲ့အထိ အရေးပါလှပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ 'လုပ်ဆောင်ရမယ့် ရှေ့နောက်အစီအစဉ်'ဟာ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုး အစားကို သတ်မှတ်ခြင်းမပြုမီ ဘဏ္ဍာရေးအရင်းအမြစ်ဆိုင်ရာ ခန့်မှန်းမှုတွေကို မလုပ်သင့်ပါဘူး။ ဒီခန့်မှန်းမှုဟာ လက်တွေ့ကျပြီး ယုတ္တိရှိစေဦးတော့ ကံမကောင်း အကြောင်းမလှစွာနဲ့ မခိုင်လုံမပြည့်စုံတဲ့အဖြစ်မျိုးနဲ့သာ ကြုံတွေ့ ရတတ်ပါတယ်။

အကြောင်းကတော့ ဘဏ္ဍာငွေအရင်းအမြစ်များကို တင်ကြိုစဉ်းစားစိစစ်မှုတွေ ပြုခဲ့မယ်ဆိုရင် အဲဒါတွေက မိမိလုပ်ကိုင်လိုတဲ့လုပ်ငန်းကို အကောင်အထည် မဖော် ၁ ၃ ကို ဟန့်တားလာမယ့် အကန့်အသတ်တွေကို အလွယ်တကူ ဖြစ်ပေါ်လာစေ လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လက်တွေ့ မှာတော့ မိမိလုပ်ကိုင်မယ့် လုပ်ငန်းအမျိုးအစား သတ်မှတ်ပြီးတဲ့အခါကျမှ ရရှိနိုင်မယ့် အခြားအခြားသော ဘဏ္ဍာငွေအရင်းအမြစ် တွေကို ရှာဖွေတွေ့ရှိလာနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အစုရှယ်ယာ အသစ်တွေ ရောင်းချခြင်း၊ မိမိရဲ့ရပိုင်ခွင့်တွေကို ပေါင်နှံ/ရောင်းချခြင်း၊ ကော်ပိုရိတ် အဆင့်ပါတနာ သို့မဟုတ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူအသစ်များ ဖိတ်ခေါ်ခြင်း စတဲ့နည်းလမ်း တွေနဲ့ ဘဏ္ဍာငွေအရင်းအမြစ်တွေကို ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဘဏ္ဍာငွေ အရင်းအမြစ်မြင့်တင်ဖို့အတွက် အကန့်အသတ်ရှိပြီး အဲဒီအကန့်အသတ်က ကုမ္ပဏီရဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ရေးနည်းလမ်းတွေအပေါ် အကျိုးသက်ရောက်နေတယ်ဆိုတာ မှန်ပေမဲ့ တချို့သောဘဏ္ဍာငွေ အကန့်အသတ်တွေကို ကျော်လွှားနိုင်မယ့် ဖြစ်နိုင်ခြေ အလားအလာတွေလည်း ညီတူညီမျှတည်ရှိနေတယ် ဆိုတာကိုတော့ အထူးသတိပြုသင့်ပါတယ်။

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံရဲ့ မက်ခရိုအဆင့်မှာ နိုင်ငံတော်ရဲ့ပိုင်ဆိုင်မှုများကို ရောင်းချခြင်း၊ အခွန်ကြီးမြင့်စွာ ကောက်ခံခြင်း၊ ပြည်သူလူထုကို ပိုမိုစုဆောင်း လာအောင် တိုက်တွန်းခြင်း၊ မဖြစ်မနေ စုဆောင်းလာစေမယ့် နည်းဥပဒေများကို ပြဋ္ဌာန်းပေးခြင်း ဒါမှမဟုတ် အဲဒီလုပ်ငန်းစဉ်တွေကို တွဲဖက်ပေးခြင်းအားဖြင့် ဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ အရင်းအမြစ်များကို မြှင့်တင်နိုင်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်စား စရာကောင်းတာက စီးပွားရေးအရ အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့တဲ့ ဂျပန်၊ တရုတ်(တိုင်ပေ)၊ တောင်ကိုရီးယားနဲ့ စင်ကာပူတို့ဟာ စုဆောင်းမှုနှုန်းထား မြင့်မားတဲ့နိုင်ငံတွေအဖြစ် ထင်ရှားခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုစုဆောင်းခြင်းက စက်ရုံအလုပ်ရုံများ ထူထောင်ခြင်းနဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုဆိုင်ရာ အခြေခံအဆောက်အအုံမျိုးစုံလို ယှဉ်ပြိုင် နိုင်စွမ်းကိုသာမက အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ယှဉ်ပြိုင်မှုနယ်ပယ်ကိုပါ ကြီးထွားကျယ်ပြန့် လာစေတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို မြှင့်တင်ရာမှာ ငွေကြေးကိုအသုံးပြုဖို့ လမ်းကြောင်း ဖွင့်ပေးခဲ့ပါတယ်။

နိုင်ငံရဲ့စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် အမျိုးသားစုဆောင်းငွေကို အသုံးချနိုင်ကြောင်း လက်တွေ့ သက်သေပြနိုင်ခဲ့တာကတော့ စင်ကာပူနိုင်ငံပါပဲ။ စင်ကာပူအစိုးရက စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့အတွက်ဆိုရင် လိုအပ်တဲ့ဘဏ္ဍာရေး ဆိုင်ရာ အရင်းအမြစ်တွေ ပြည့်စုံရမယ်ဆိုတဲ့အချက်ကို အသိအမှတ်ပြုခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ နိုင်ငံသားများရဲ့ အလွတ်သဘော စုဆောင်းထားငွေသက်သက်ကို အားထား ခြင်းဟာ နှောင့်နှေးတဲ့လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ရပ်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကို ၁၉၅၅ ခုနှစ် သတ်မှတ်ပြဋ္ဌာန်းခဲ့တဲ့ CPF (ခေါ်) ဗဟိုချေးတာစုဆောင်းရေး ရန်ပုံငွေ (Central Provident Fund) အစီအစဉ်က ထင်ရှားစေခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ နှစ်ကာလ

ကြာရှည်လာတဲ့အခါ အလုပ်ရှင်ဘက်ကရော အလုပ်သမားတို့ဘက်ကပါ အဆိုပါ ရန်ပုံငွေအတွက် ထည့်ဝင်ခဲ့ရတဲ့စုဆောင်းငွေတွေဟာ နိုင်ငံ့စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုး တိုးတက်မှုအတွက် အသုံးချနိုင်လောက်တဲ့အထိ များပြားလာခဲ့ပါတယ်။ အကြောင်း ကတော့ အဲဒီရန်ပုံငွေအစီအစဉ်ရဲ့ စောစောပိုင်းနှစ်တွေမှာ လုပ်သားများအနေနဲ့ အငြိမ်းစားယူခြင်း၊ ဒါမှမဟုတ် တခြားရည်ရွယ်ချက်တစ်ခုခုနဲ့ ရန်ပုံငွေကို ပြန်လည် ထုတ်ယူသွားခြင်း မရှိသလောက် နည်းပါးခဲ့လို့ပါပဲ။ ဒါ့ကြောင့် စင်ကာပူအစိုးရရဲ့ အမြော်အမြင်ကြီးမားတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်က ထွက်ပေါ်လာတဲ့ရလဒ်အဖြစ် ကြီးမား ကျယ်ပြန့်တဲ့ "ရှေ့သို့ မဟာခုန်ပျံကျော်လွှားမှုကြီး' တစ်ရပ် ပေါ်ပေါက်လာစေခဲ့ ပါတယ်။ အဲဒီကျော်လွှားမှုကြီးက နိုင်ငံရဲ့ကံကြမ္မာကို ထိန်းချုပ်ပြဋ္ဌာန်းမယ့် ဘဏ္ဍာရေးအကန့်အသတ်တွေ ဖြစ်ပေါ်ဘိုးတော်မှာ ခဲ့ပါတယ်။

အလားတူစွာပဲ ၁၉၇၉ ခုနှစ်၊ အောက်တိုဘာလမှာ ပြဋ္ဌာန်းခဲ့တဲ့ SDF (ခေါ်) ကျွမ်းကျင်မှုဖွံ့ဖြိုးရေး ရန်ပုံငွေ (Skill Development Fund) ကလည်း စင်ကာပူနိုင်ငံရဲ့ 'အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း' ကို မြှင့်တင်ပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ စင်ကာပူအစိုးရအနေနဲ့ အမှန်တကယ်လိုအပ်တဲ့ အခြေအနေအချိန်အခါမှာ စီးပွားရေး ပြန်လည်တည်ထောင်ခြင်းဆိုင်ရာ မှန်ကန်တဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ချမှတ်နိုင် ခဲ့ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကျွမ်းကျင်မှုဖွံ့ဖြိုးရေး ရန်ပုံငွေဟာ လုပ်သားတွေရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုကို Dမလာအောင် တားဆီးပေးနိုင် မြှင့်တင်ဖို့နဲ့ ပိုလျှံဝန်ထမ်းများကို ပြန်လည်လေ့ကျင့်ဖို့ဆိုတဲ့ အခြေခံရည်ရွယ်ချက်နဲ့ အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့တာပါ။ ဒီနည်းလမ်းဟာ အလွန်ရိုးရှင်းခဲ့ပါတယ်။ ပထမဦးဆုံး အနေနဲ့ ဘယ်အရာကို ပြီးမြောက်အောင်မြင်အောင်လုပ်ရမယ်' ဆိုတာ ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ရပါတယ်။ ပြီးတော့မှ ဒီလိုအောင်မြင်ပြီးမြောက်ဖို့ ကူညီပံ့ပိုးရမယ့် ဘဏ္ဍာငွေ အရင်းအမြစ်တွေ တိုးပွားလာအောင် လုပ်ဆောင်ရပါတယ်။ ဘဏ္ဍာငွေအရင်းအမြစ် တွေကို ကန့်သတ်ချက်တစ်ရပ်အနေနဲ့ ဘယ်တော့မှ ထည့်သွင်းမစဉ်းစားခဲ့ပါဘူး။

၅. ၃. ၃။ အရင်းအမြစ်များကို တွက်ချက်ခြင်း

ဘဏ္ဍာငွေအင်အားအရ ကြီးမားတောင့်တင်းတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ သူ့ထက်ချို့တဲ့တဲ့ တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့ နှိုင်းစာရင် မိမိရည်ရွယ်ထားတဲ့လုပ်ငန်းတွေ ကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မယ့် အခွင့်အလမ်း ပိုမိုကြီးမားတယ် ဆိုတာကတော့ သံသယဖြစ်စရာ မရှိပါဘူး။ ဘဏ္ဍာရေးအရ အင်အားကြီးမားတဲ့ ကုမ္ပဏီဟာ ပိုမိုကျွမ်းကျင်ပြီး များပြားတဲ့လုပ်သားနဲ့ မန်နေဂျာတွေကို ငှားရမ်းနိုင် မှာပါ။ ပြီးတော့ ပိုမိုသစ်လွင်ကောင်းမွန်တဲ့ စက်ပစ္စည်းကိရိယာတွေကို အသုံးပြု နိုင်မယ်၊ နောက်ဆုံးပေါ်နည်းပညာနဲ့ ကုန်ထုတ်နည်းနာတွေကို ပြည်ပက တင်သွင်းခြင်း ဒါမှမဟုတ် လိုင်စင်ယူလုပ်ဆောင်ခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်နိုင်မယ်၊ ဈေးနှုန်းပိုမိုချိုသာပြီး အရည်အသွေးကောင်းမွန်တဲ့ ကုန်ကြမ်းတွေကို ရရှိနိုင်မယ်၊

ပြီးတော့ ကျယ်ပြန့်ပြီးသစ်လွင်တဲ့ ဈေးကွက်တွေကိုလည်း ထိုးဖောက် ဝင်ရောက်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ တိုက်ပွဲအတွက် သာလွန်ကောင်းမွန်တဲ့ အင်အားစုတွေကို စုဆောင်းနိုင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် အောင်မြင်မှုအတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့အရာတွေကို ရယူနိုင်စွမ်းရှိခြင်းလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

အပြန်အလှန်အားဖြင့် ဘဏ္ဍာရေးအရင်းအမြစ်တွေကို အကန့်အသတ်နဲ့ သာပိုင်ဆိုင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အဲဒီအကန့်အသတ်အောက်မှာ ဘယ်လိုနည်းနဲ့ အကောင်းဆုံးယှဉ်ပြိုင်ရမယ်ဆိုတာကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ကံကောင်း ထောက်မစွာပဲ စစ်ပွဲတစ်ပွဲမှာ အရေအတွက်သက်သက်အပေါ် အားထားတိုက်ခိုက် ခြင်းအားဖြင့် အောင်မြင်ဖို့ မသေချာသလို စီးပွားရေးလောကမှာလည်း ကုမ္ပဏီငယ်လေး တစ်ခုဟာ အောက်ဖော်ပြပါအင်္ဂါရပ်တွေနဲ့ ပြည့်စုံအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ခဲ့မယ်ဆိုရင် ဈေးကွက်ထဲမှာ ဆက်လက်ရှင်သန်ပြီး ထိရောက်စွာယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ (၁) ဈေးကွက်ထဲရှိ မိမိအတွက် သင့်လျော်အကျိုးရှိစေမယ့် အများသတိ မပြုမိတဲ့ လစ်ဟာ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေ (Niches) ကို ရှာဖွေရယူနိုင်ခြင်း။

(၂) မိမိရဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို မိမိအတွက်အကောင်းဆုံး အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းနိုင်စေမယ့် ဒေသအနည်းငယ်မှာ ထိရောက်စွာ အသုံးပြုနိုင်ခြင်း။

(၃) မိမိပြိုင်ဘက်တွေထက် ပိုမိုထူးခြားတဲ့ကုန်စည် သို့မဟုတ် ဝန်ဆောင်မှုတွေကိုပေးပြီး အစဉ်သဖြင့် အားထုတ်ကြိုးပမ်းခြင်း။

(၄) လုပ်သားအင်အား ခန့်ထားမှုမှာဖြစ်စေ၊ ဝန်ဆောင်မှုပေးရာမှာဖြစ်စေ၊ ကုန်စည်ထုတ်လုပ်ရာမှာဖြစ်စေ အရေအတွက်ထက် အရည်အသွေးကိုသာ ဦးစားပေး အာရုံစိုက်လုပ်ဆောင်ခြင်း။

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဟာလည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုလိုပါပဲ။ ဥစ္စာနေနဲ့ အရင်းအမြစ်တွေ ပိုမိုကြွယ်ဝလာလေ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း ကြီးမားလာလေ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ နယ်ပယ် အကျယ်အဝန်းသေးငယ်ပြီး သယံဇာတအရင်းအမြစ်ချို့တဲ့တဲ့ နိုင်ငံတွေဟာ ရှင်သန် ရပ်တည်နိုင်စွမ်း မရှိဘူးလို့ဆိုလိုတာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဂျပန်နိုင်ငံဟာ သဘာဝ အရင်းအမြစ် အလွန်ရှားပါးချို့တဲ့လှပါတယ်။ စင်ကာပူဟာလည်း အလားတူပါပဲ။ သူတို့ဟာ နိုင်ငံကြီးတွေ မဟုတ်ကြပေမဲ့ ယခုထက်ထိတော့ အောင်မြင်မှုရရှိနေဆဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ သူတို့အပေါ် ကန့်သတ်ထားတဲ့အချက်တွေက သူတို့ကို အန္တရာယ်ပြုခွင့်မရခဲ့လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့မှာ အခြေခံအားဖြင့် ‘လူသားအရင်းအမြစ်’ သာ ပိုင်ဆိုင်ထားကြပါတယ်။ အဲဒီ လူသားအရင်း အမြစ်ကို အားကိုးအားထားပြုပြီး ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးလောကထဲက မိမိတို့နဲ့ သက်ဆိုင်ရာ နယ်ပယ်ကို သိရှိနားလည်စွာ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ဟာ ဘယ်လို လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှု

ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်မယ်ဆိုတာကို ကောင်းကောင်းကြီး သိရှိခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံဆိုရင် ဈေးကွက်ထဲမှာ အများကလျစ်လျူရှုထားတဲ့ လစ်ကွက်ဟာကွက်တွေကို မိမိအတွက်အခွင့်အလမ်းတွေအဖြစ် သတ်မှတ် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခဲ့ရာက အင်အားကြီးထွားလာပြီး ကမ္ဘာပေါ်ရှိ လုပ်ငန်းနယ်ပယ် အတော်များများမှာ ထိပ်ဆုံးက ဦးဆောင်နိုင်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

နှစ်ကာလအတော်ကြာလာတဲ့အခါ ဂျပန်တို့ရဲ့ ဥစ္စာခနေဖွံ့ဖြိုးမှုဟာအံ့စရာကောင်းလောက်အောင် ကြီးမားလာခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာ ဂျပန်တို့ဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွင်း ဒေါ်လာ သန်းပေါင်း (၁,၄၇၀) ကို ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ ပါတယ်။ ကနေဒါနိုင်ငံမှာလည်း အဲဒီငွေကြေးပမာဏရဲ့ နှစ်ဆလောက်ကို ရင်းနှီး မြှုပ်နှံခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ နိုင်ငံရပ်ခြားအစုရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ယူခြင်း အားဖြင့်လည်း ရင်းနှီးမြှုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ်မှာဆိုရင် နိုင်ငံရပ်ခြားကုမ္ပဏီတို့ရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ယူရာမှာ ဒေါ်လာသန်း (၂,၀၀၀) ဖိုးနီးပါး ရှိခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီပမာဏဟာ ၁၉၅၁ ကနေ ၁၉၈၀ အတွင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့တဲ့ စုစုပေါင်းပမာဏထက်တောင် ပိုပြီးများပြားပါတယ်။

၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာဆိုရင် ဂျပန်တို့ရဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားကုမ္ပဏီများအတွင်း အစုရှယ်ယာ ဝယ်ယူပိုင်ဆိုင်ထားမှုပမာဏဟာ ဒေါ်လာသန်း (၇,၀၀၀) ကျော် ရှိခဲ့ ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ယခုအခါမှာ အထူးသဖြင့် ဘဏ္ဍာရေးနယ်ပယ်မှာ အရင်းအမြစ် ကြွယ်ဝလာပြီဖြစ်တဲ့ ဂျပန်တို့ဟာ နိုင်ငံအနည်းငယ်သာ လုပ်ဆောင်နိုင်မယ့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကိုပါ ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင် လုပ်ကိုင်နိုင်ခဲ့ပါပြီ။

၅. ၃. ၄။ အောင်မြင်မှုအတွက် အခွင့်သာမှုများကို ချိန်ဆခြင်း

အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ကောင်း တစ်ဦးဟာလည်း ကျွမ်းကျင်တဲ့ စစ်သေနာပတိ တစ်ဦးနည်းတူ သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အောင်မြင်မှုရရှိဖို့ အခွင့်အလမ်း ဘယ်လောက်ရှိတယ်ဆိုတာကို ချိန်ဆမှုပြုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့မဟာဗျူဟာ,ဟာ အောင်မြင်မှုရရှိနိုင်ပါ့မလားဆိုတာကို ချိန်ဆဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ သူ့ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ရရှိနိုင်မယ့် အရင်းအမြစ်တွေကို ကောင်းစွာသိရှိနားလည်ခြင်း (မိမိကိုယ်ကိုသိရှိခြင်း) နဲ့ အပြန်အလှန်အားဖြင့် ပြိုင်ဘက်များရဲ့ အခြေအနေကိုသိရှိခြင်း (ရန်သူကိုသိရှိခြင်း) အားဖြင့် မိမိရဲ့ မဟာဗျူဟာ အောင်မြင်မှုရရှိနိုင်စွမ်းရှိ-မရှိဆိုတာ ချိန်ဆနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီကြီး တစ်ခုတည်းက လက်ဝါးကြီးအုပ်မထားတဲ့ အခြေအနေတိုင်းမှာ ဘယ်ကုမ္ပဏီမှ ဈေးကွက်ကို တစ်ဦးတည်းလိုသလို ချယ်လှယ်လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်း မရှိပါဘူး။ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ စွမ်းအားစုတွေဟာ အချိန်နဲ့အမျှပြောင်းလဲနေပါတယ်။ အားနည်းတဲ့ ပြိုင်ဘက်အသေးအမွှားလေးတွေ ဈေးကွက်ထဲက ထွက်ခွာသွားချိန်မှာ ပြိုင်ဘက်

အသစ်တွေက ဝင်ရောက်လာစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ အချိန်နဲ့အမျှ ပြောင်းလဲနေတဲ့ အခြေအနေတစ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ ပြောင်းလဲမှုတွေ၊ အစိုးရနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ ဥပဒေနဲ့ ပြဋ္ဌာန်းချက်ဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲတွေနဲ့ နည်းပညာရပ်ဆိုင်ရာ အပြောင်းအလဲတွေက သမားရိုးကျ မဟုတ်တဲ့ ပြိုင်ဘက်အသစ်တွေ ပေါ်ထွက်လာအောင် တွန်းအားပေးနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ ကွန်ပျူတာချစ်(ပ်)တွေ တီထွင်မှုကနေ ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ရလဒ်အဖြစ် နာရီ၊ ဂဏန်းပေါင်းစက်၊ ရေဒီယိုနဲ့ တခြားလျှပ်စစ်ပစ္စည်း အငယ်စားတွေရဲ့ ထုတ်ကုန်နဲ့ ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ နယ်နိမိတ်အကျယ်အဝန်းတွေဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု ပြတ်သားမှုမရှိတော့ဘဲ ရှုပ်ထွေးဆက်စပ်မှုတွေကို ဖြစ်ပေါ်လာစေခဲ့ပါတယ်။ မျက်မှောက်ကာလ မှာတော့ အဲဒီထုတ်ကုန်တွေဟာ 'အချိန်နာရီကို အသိပေးခြင်း' နဲ့ 'ကိန်းဂဏန်းတွက် ချက်ခြင်း' လို 'တူညီတဲ့လုပ်ဆောင်ချက်တွေ' ကို ဆောင်ရွက်ပေးခြင်းအားဖြင့် 'တူညီတဲ့ဈေးကွက်တွေ' ရဲ့ တောင်းဆိုချက်ကို အပြိုင်အဆိုင် ဖြည့်ဆည်းပေးနေကြ ပါတယ်။

အခြေအနေတစ်ရပ်မှာ အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့တဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ခုဟာ ယှဉ်ပြိုင်မှုနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ အင်အားစုတွေ ပြောင်းလဲသွားတဲ့ တခြားအခြေ အနေတစ်ရပ်ရပ်မှာ ရှုံးနိမ့်မှုနဲ့ကြုံတွေ ့နိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် မဟာဗျူဟာ တစ်ရပ်ကို ရေးဆွဲချမှတ်တဲ့အခါတိုင်း အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာ သူ့ရဲ့ အောင်မြင်မှုနဲ့ ရှုံးနိမ့်မှုဆိုင်ရာ အခွင့်အလမ်းတွေကို ပြန်လည်တွက်ချက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအတော်များများဟာ သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း 'အကောင် အထည်ဖော်မှုတွေ' အပေါ်မှာ ပြောင်းလဲနေတဲ့ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ 'ရိုက်ခတ်မှုတွေ ဘယ်လိုရှိနေတယ်ဆိုတာကို အကဲဖြတ်ဖို့ရည်ရွယ်ပြီး တွက်ချက်ခန့်မှန်းရေးနဲ့ သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်ရေး နည်းလမ်းအသွယ်သွယ်ကို အသုံးချကြရပါတယ်။ ဒါ့အပြင် "အကယ်၍ ဖြစ်ခဲ့လျှင် သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှု' (What If Analysis) ဟာ စီမံကိန်းရေး ဆွဲမှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ်မှာ အစိတ်အပိုင်းတစ်ရပ်အဖြစ် ပါရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

နိုင်ငံတစ်နိုင်ငံဟာလည်း ကုမ္ပဏီတစ်ခုနည်းတူ မိမိရရှိနိုင်တဲ့ အရင်းအမြစ် တို့အပေါ် မူတည်ပြီး အောင်မြင်မှုရရှိနိုင်မယ့် အခွင့်အလမ်းအခြေအနေကို ချိန်ဆ ကြရပါတယ်။ မိမိမှာ အင်ဂျင်နီယာ၊ သိပ္ပံပညာရှင်၊ ကွန်ပျူတာကျွမ်းကျင်သူနဲ့ သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုပညာရှင်တွေ အလုံအလောက် မရှိချိန်မှာ နည်းပညာ မြင့်မားတဲ့ လမ်းကြောင်းတစ်ရပ်ကို လျှောက်လှမ်းနိုင်ပါ့မလား ? ရေမြေအနေအထားအရ မဟာဗျူဟာမြောက် ကာလဒေသဆိုင်ရာ အခွင့်သာမှုတွေမရှိဘဲ မိမိကိုယ်ကို ကမ္ဘာ့ ဘဏ္ဍာရေးနဲ့ ဆက်သွယ်ရေးဆိုင်ရာ အချက်အချာ ဒေသတစ်ရပ်အဖြစ် အစဉ် ရပ်တည်နိုင်ပါ့မလား ? မိမိရဲ့ ကုန်ကြမ်းနဲ့ထောက်ပံ့ရေးပစ္စည်းတွေကို အကဲဖြတ် ကို နိုင်မှုနဲ့ မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ ကျွမ်းကျင်လုပ်သားတွေမရှိဘဲ ကုန်ထုတ်လုပ်မှု နိုင်ငံကြီး တစ်ခုအဖြစ် ရပ်တည်နိုင်ပါ့မလား ? ဒါတွေဟာ အရေးတကြီး ဖြေဆိုဖို့လိုအပ်တဲ့

အမေးပုစ္ဆာများပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်၊ တောင်ကိုးရီးယား၊ တရုတ်(တိုင်ပေ)နဲ့ စင်ကာပူတို့လို နိုင်ငံတွေဟာ သူတို့ရဲ့အောင်မြင်မှုရနိုင်ခြေနဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို ပြဋ္ဌာန်းပေးတဲ့ ရွေးချယ်စရာ နည်းလမ်းအမျိုးမျိုးကို နားလည်သိရှိခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ဆင်းရဲမွဲတေမှုအန္တရာယ်က အောင်မြင်စွာ ကျော်လွှားနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ နှစ်ကာလကြာညောင်းလာတဲ့အခါမှာတော့ အဲဒီနိုင်ငံတွေဟာ သူတို့ယခင်က အောင်မြင်စွာ ကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ မဟာဗျူဟာတွေဟာ မျက်မှောက်ကာလမှာ အောင်မြင်မှုရရှိဖို့ မဖြစ်နိုင် တော့ဘူးဆိုတာကို နားလည်သဘောပေါက်လာခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ လုပ်ခလစာတွေ မြင့်တက်လာပြီဖြစ်တဲ့အတွက် ဟိုယခင်က သူတို့ကို စီးပွားရေး အောင်မြင်မှု ရရှိစေခဲ့တဲ့ ‘လူသားလုပ်အား ပဓာနပြုလုပ်ငန်းများ” ဟာ ယခုအခါမှာ တွက်ခြေ မကိုက်တော့ဘူးဆိုတာ သိရှိလာပါတယ်။ တောင်ကိုးရီးယားနဲ့ တရုတ် (တိုင်ပေ) တို့လို တက်သစ်စ စက်မှုနိုင်ငံတွေ ပေါ်ထွန်းလာတဲ့အလျောက် အဲဒီလုပ်ငန်း နယ်ပယ်မျိုးမှာ သူတို့အဖို့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အကျိုးကျေးဇူးတွေ မရှိ တော့ဘူးဆိုတာကို ဂျပန်တို့ သိနားလည်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဂျပန်တို့ဟာ လုပ်ငန်းမူဝါဒအသစ်တွေကို ရေးဆွဲချမှတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အထည်အလိပ်လုပ်ငန်းနဲ့ သင်္ဘောတည်ဆောက် ပြုပြင်ရေးလုပ်ငန်းတို့လို ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း မရှိတော့တဲ့ လုပ်ငန်းအမျိုးအစားတွေကို ဆက်လက်မလုပ်ကိုင်တော့ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ကြပါတယ်။

စင်ကာပူရဲ့ စီးပွားရေးဖွဲ့စည်းပုံမှာလည်း အလားတူ တစ်ဆစ်ချိုးအပြောင်းအလဲတွေ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ပါတယ်။ ထိုင်း၊ မလေးရှားနဲ့ အင်ဒိုနီးရှားတို့လို နိုင်ငံတွေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ရတဲ့အခါ မိမိအတွက် အကျိုးကျေးဇူးမဖြစ်ထွန်းနိုင်တော့တဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေကို ရပ်ဆိုင်းခဲ့ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာအမာထည်နဲ့ အပျော့ထည်တို့လို နည်းပညာအဆင့်မြင့်မားတဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာသာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ပါတယ်။ ဒီလို နည်းပညာအဆင့်မြင့်မားတဲ့ နယ်ပယ်တွေမှာသာ စင်ကာပူနိုင်ငံဟာ တက်သစ်စ စက်မှုနိုင်ငံတို့အပေါ် အနိုင်ယူထိုးနှက်နိုင်တဲ့ ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်ကို ထိန်းသိမ်း ထားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အဲဒီ နည်းပညာမြင့်မားတဲ့ လုပ်ငန်း နယ်ပယ်မှာ တခြားဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေနဲ့ နှိုင်းစာရင် စင်ကာပူနိုင်ငံမှာရှိတဲ့ ပညာရှင် တို့ရဲ့လုပ်ခလစာဟာ အများကြီးသက်သာခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ သူ့အတွက် ယှဉ်ပြိုင်မှု ဆိုင်ရာအကျိုးကျေးဇူး တစ်ရပ်လည်း ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ တကယ်လို့ စင်ကာပူဟာ သူ့ရဲ့ စက်မှုဆိုင်ရာမူဝါဒကို ၁၉၆၀ နဲ့ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များကအတိုင်း မပြောင်းမလဲ ဆက်လက်ကိုင်စွဲခဲ့မယ်ဆိုရင် အနာဂတ်မှာ 'အောင်မြင်မှုရဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေ' ဟာ ‘ကြီးမားတဲ့ခြိမ်းခြောက်မှု’ နဲ့ ကြုံတွေ့ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၅. ၃. ၅။ နည်းဗျူဟာများနှင့် လုပ်ငန်းအလိုက်စီမံကိန်းများ

မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ကို အသေအချာ သတ်မှတ်ပြီးတဲ့အခါ သူ့ကို

အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ ပါဝင်ပံ့ပိုးရတဲ့ နည်းဗျူဟာနဲ့ လုပ်ငန်းအလိုက် စီမံကိန်းတွေကို ရေးဆွဲချမှတ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲချမှတ်မှုဟာ ဝိဇ္ဇာပညာရပ်ဆန်သလောက် နည်းဗျူဟာနဲ့ လုပ်ငန်းအလိုက်စီမံကိန်းတွေ ရေးဆွဲသတ်မှတ်ခြင်းက သိပ္ပံပညာရပ်ဆန်လှပါတယ်။ ဥပမာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ 'တခြားကုမ္ပဏီငယ်လေးတွေကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခြင်း' ကို သူ့ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုချဲ့ထွင်ဖို့ အကောင်းဆုံး မဟာဗျူဟာအဖြစ် ရွေးချယ်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီမဟာဗျူဟာကို အကောင်အထည်ဖော်မယ့် နည်းဗျူဟာတွေထဲမှာ ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မှုပြုဖို့ တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုထူထောင်ခြင်းနဲ့ အဲဒီလို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ရာမှာ ငွေကြေးနဲ့ မပေးချေဘဲ "အစုရှယ်ယာချင်းလဲလှယ်ခြင်း' စတဲ့ နည်းလမ်းတွေ ပါဝင်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု အောင်မြင်ရေးအတွက် စီမံကိန်းရေးဆွဲရာမှာစစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းနည်းတူ အောက်ဖော်ပြပါ ပြဿနာများအတွက် ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

(၁) လုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို ဘယ်သူက လုပ်ဆောင်သင့်သလဲ ?

(၂) အဲဒီထဲမှာ ဘာတွေ ပါဝင်သင့်သလဲ ?

(၃) ဘယ်အချိန်မှာ အဲဒီလုပ်ငန်းတာဝန်တွေကို လုပ်ဆောင်သင့်သလဲ ?

(၄) အဲဒီလုပ်ငန်းတွေကို ဘာ့ကြောင့် အရေးတကြီးလုပ်ကိုင်သင့်သလဲ ?

(၅) အဲဒါတွေကို ဘယ်နေရာမှာ လုပ်ဆောင်သင့်သလဲ ?

(၆) အဲဒီလုပ်ငန်းတွေကို လုပ်ဖို့ ဘယ်နည်းလမ်းဟာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်သလဲ ?

(၇) အဲဒီအလုပ်တာဝန်ကို ဘယ်လိုနည်းနဲ့ ပြီးမြောက်သင့်သလဲ ?

နိုင်ငံတစ်ခုအတွက် တိုးတက်အောင်မြင်ရေး စီမံကိန်းရေးဆွဲရာမှာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်အတွင်း ထိရောက်စွာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဖို့ အထောက်အကူပြုမယ့် လိုအပ်တဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်အားလုံး ပါဝင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကွဲပြားခြားနားတဲ့ နိုင်ငံတွေက သူတို့နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုအတွက် လက်ခံကျင့်သုံးတဲ့ အမျိုးသားရေး မဟာဗျူဟာတွေဟာ တူညီကောင်းတူညီနိုင်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အဲဒီ မဟာဗျူဟာတွေကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ရွေးချယ်တဲ့နည်းလမ်းတွေမှာတော့ ကွဲပြားခြားနားနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ နိုင်ငံတစ်ခုဟာ စက်မှုနိုင်ငံအဖြစ် ထူထောင်ရာမှာ မိမိဒေသခံ စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းရှင်နဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအပေါ် မှီခိုအားထားချိန်မှာ စင်ကာပူနိုင်ငံက အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုမ္ပဏီကြီးတွေဖြစ်တဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားကုမ္ပဏီတို့အပေါ် အထူးသဖြင့်မှီခိုအားထားဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ကောင်းချမှတ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီကိစ္စမှာ အစိုးရအနေနဲ့ လိုအပ်တဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားနိုင်ငံခြား

ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုတွေကို ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ မက်လုံးပေးမှုမျိုးစုံနဲ့ အထောက်အကူပြုရေး အစီအစဉ်တွေကို ရေးဆွဲချမှတ်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အစိုးရရဲ့ စည်းမျဉ်းဥပဒေ ပြဋ္ဌာန်းချက်တွေမှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေအတွက် လိုက်လျော ညီထွေ ဖြစ်စေခြင်း၊ အခြေခံအဆောက်အအုံ ကောင်းမွန်စေခြင်း၊ အစိုးရဌာနတို့က ပူးပေါင်းကူညီ ဆောင်ရွက်တတ်ခြင်း၊ လုပ်သားအင်အားစုတွေက စည်းကမ်း သေဝပ်ပြီး ကောင်းစွာလေ့ကျင့်ထားခြင်းနဲ့ စုစုပေါင်းရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ စီးပွားရေး အခြေအနေတို့ဟာလည်း လိုက်လျောညီထွေရှိခြင်းဆိုတဲ့ အင်္ဂါရပ်တွေနဲ့ပြည့်စုံရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ နိုင်ငံရပ်ခြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေဟာ ပြည်တွင်းက စီးပွားရေးသမားတွေနဲ့ မတူဘဲ အလွန်ပြောင်းလွယ် ရွေ့လွယ်ရှိပြီး သူတို့ရဲ့ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုကို ပိုမိုဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့ တခြားနေရာတွေကို ပြောင်းရွှေ့သွားဖို့ ဝန်မလေး တတ်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နိုင်ငံခြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတို့အပေါ် မှီခိုတဲ့ မူဝါဒတစ်ရပ်ကို ချမှတ် ကျင့်သုံးတဲ့နိုင်ငံတွေ အကြားမှာတောင် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ဆွဲဆောင်ဖို့ကျင့်သုံးတဲ့ နည်းဗျူဟာချင်း ကွဲပြားခြားနားလေ့ရှိပါတယ်။ တချို့က လုပ်ခလစာနဲ့ ကုန်ထုတ် လုပ်မှုစရိတ် ချိုသာမှုအပေါ် အားထားကြပါတယ်။ တချို့က ကုန်ကြမ်းပစ္စည်း ရလွယ်မှုအပေါ် အားထားကြပါတယ်။ တချို့ ကတော့ ကောင်းမွန်တဲ့ အခြေခံ အဆောက်အအုံရှိခြင်းအပေါ် အားထားကြပါတယ်။ တချို့က ဈေးကွက်ဝယ်လိုအား ရရှိနိုင်စွမ်းအပေါ် အားထားကြပါတယ်။ တချို့ကတော့ အစိုးရရဲ့ ပျော့ပျောင်းတဲ့ စည်းမျဉ်းဥပဒေ ပြဋ္ဌာန်းချက်တွေအပေါ် အားထားကြပါတယ်။ အချုပ်အားဖြင့် ကတော့ အလိုရှိတဲ့ နောက်ဆုံးရလဒ် (မဟာဗျူဟာမြောက် ပန်းတိုင်) ချင်း တူညီပေမဲ့ လက်ခံကျင့်သုံးတဲ့ နည်းလမ်းတွေ (နည်းဗျူဟာ) မှာ ထူးထူးခြားခြား ကွဲပြား ခြားနားမှုတွေ ရှိနိုင်ကြောင်း တင်ပြလိုက်ရပါတယ်။

အခန်း (၆)မဟာဗျူဟာများကို အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း

(လူသားဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်)

Implementation of strategies: The human factor

စစ်သေနာပတိတစ်ဦးရဲ့ နိုင်ငံတော်အပေါ် သစာစောင့်သိခြင်းဆိုတာ

သူ့တပ်မတော်၊ သူ့နိုင်ငံသားနဲ့ သူ့နိုင်ငံရဲ့ အချုပ်အခြာ

အာဏာပိုင်စိုးသူတို့ရဲ့ အကျိုးစီးပွားကို သူ့နှလုံးအိမ်မှာ ထားရှိခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်

သီးခြားအုပ်စုတစ်ခု သို့မဟုတ် လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်အပေါ်သစာခံခြင်းမဟုတ်ပါ။

၆.၁။ နိဒါန်း

ယခုအထိ အခြေအနေ အကဲဖြတ်ခြင်း (Situation Apprisal)၊ ပန်းတိုင် နှင့် မဟာဗျူဟာများရေးဆွဲချမှတ်ခြင်း (Formulation of Goals and Strategies) နဲ့ မဟာဗျူဟာများကို တန်ဖိုးဖြတ်ခြင်း (Evalution of Strategies) တို့ကို ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဆက်လက်တင်ပြမယ့် အဆင့်ကတော့ 'မဟာဗျူဟာများကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း' ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ထပ်မံပြီးအလေးအနက်ထား တင်ပြချင်တာက စစ်ရေးပညာရှင် ဆွန်ဇူးဟာ စစ်ပွဲတစ်ပွဲကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းက ရှောင်ရှားဖို့ကိုသာ လိုလားနှစ်သက်ခဲ့သူ ဖြစ်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ သူဟာ ရန်သူကိုအနိုင်ယူဖို့ တခြားနည်းလမ်း မရှိတော့တဲ့ အခါကျမှ 'နောက်ဆုံးနည်းလမ်း' အဖြစ် စစ်ပွဲဆင်နွှဲတိုက်ခိုက်လိုသူ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို မလွှဲမရှောင်သာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရတော့မယ်ဆိုရင်တော့ မိမိရဲ့ကြံ့ခိုင်မှုကို သေချာအောင် လုပ်ဆောင်ထားဖို့ လိုအပ်ကြောင်း ရေးသားတင်ပြခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ အဆိုအမိန့်အရ . . ...

> "သို့ဖြစ်ရာ အောင်ပွဲခံမည့် တပ်မတော်သည် ရန်သူနှင့်ထိတွေ့ တိုက်ခိုက်ခြင်းမပြုမီ အောင်မြင်မှုအတွက် အခွင့်အလမ်းများကို ဖန်တီးလေ့ရှိသည်။ ရှုံးနိမ့်မည့် တပ်မတော်သည် အောင်မြင်မှု ဆရာအတွက် အခွင့်အလမ်းများကို ရှာဖွေမှုမပြုမီ ဦးစွာ ရန်သူနှင့် ရင်ဆိုင် တိုက်ခိုက်လေ့ရှိသည်။"

စစ်ပွဲဆိုင်ရာ ပြင်ဆင်မှုနဲ့ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုတို့ကို အလေးဂရုပြုပြီး အသေးစိတ် လုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် မိမိတပ်မတော်အတွက် ခိုင်မာသန်စွမ်းတဲ့ ခံစစ်ကို တည်ဆောက်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မဟာဗျူဟာများကို လက်တွေ့ အကောင် အထည်ဖော်မှုအဆင့်မှာ စစ်ပွဲရဲ့ရလဒ်အပေါ် သြဇာသက်ရောက်မှုရှိတဲ့ အကြောင်းအချက်အားလုံးကို 'ထည့်သွင်းစဉ်းစား ပေါင်းစပ်ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ မဟာဗျူဟာမျိုး' ကို အသုံးချရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ လူသားဆိုင်ရာ အစိတ်အပိုင်း (Human element) နဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုဆိုင်ရာ အစိတ်အပိုင်း (Operational element) ဆိုပြီး ကဏ္ဍနှစ်ရပ်ပါရှိပါတယ်။ 'လူသားဆိုင်ရာ" ထဲမှာ စစ်ပွဲရဲ့ရည်မှန်းချက်ကို ပြီးမြောက်အောင် အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ ပါဝင်ကြတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်အသီးသီးရဲ့ အခန်းကဏ္ဍနဲ့ တာဝန်ဝတ္တရားတွေကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ နားလည်သဘောပေါက်မှု ပါရှိပါတယ်။ "လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု' အပိုင်းကတော့ ရည်မှန်းချက်ကို အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရေးအတွက် လိုအပ်တဲ့ သီးခြားအခြေခံမူဝါဒတွေနဲ့ သက်ဆိုင်နေပါတယ်။ ယခုအခန်းမှာ လူသားဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်တွေကို ရှင်းလင်းတင်ပြသွားမှာဖြစ်ပြီး အခန်း (၇)

မှာတော့ လုပ်ငန်းဆောင် ရွက်မှုဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်တွေကို ဆက်လက်ဖော်ပြ သွားပါမယ်။

မဟာဗျူဟာများကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ ပါဝင်တဲ့ လူသားဆိုင်ရာ ရှုထောင့်အမြင်ကို လွှမ်းမိုးထားတဲ့ အခြေခံမှုကတော့ 'ညီညွတ်မှု ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲအောင်မြင်ဖို့အတွက်ဆိုရင် အုပ်ချုပ်သူကစပြီး လက်အောက်ခံ တိုင်းသူပြည်သားတွေအထိ စိတ်ရောကိုယ်ပါ စည်းလုံးညီညွတ်မှု ရှိရပါလိမ့်မယ်။ အထူးသဖြင့် စစ်ပွဲမှာ တိုက်ရိုက်ပါဝင်ပတ်သက်သူတွေဟာ ရည်ရွယ်ချက် တစ်သားတည်း တူညီနေရမှာဖြစ်ပြီး အောင်မြင်မှုရရှိရေးအတွက် ဦးတည် လုပ်ဆောင်ကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ပြီးခဲ့တဲ့အခန်းမှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ အတိုင်း ဗြိတိသျှတို့ဟာ ဖောက်ကလန်ကျွန်းစုကို ပြန်လည်သိမ်းပိုက်ရေးအတွက် 'စိတ်ဓာတ်ရေးရာညီညွတ်မှု' ကို ရယူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလို စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ညီညွတ်ခြင်းအားဖြင့် ပြည်သူလူထု၊ တပ်မတော်နဲ့ အစိုးရတို့အကြား တစ်သွေးတည်း တစ်သားတည်း စည်းလုံးညီညွတ်လာစေခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ဗြိတိန်နိုင်ငံသား အားလုံး အဖို့ 'ဘုံရန်သူ" ရရှိသွားပြီး မိမိတို့ပြည်တွင်းမှာ တစ်ဦးနဲ့တစ်ဦး ဆန့်ကျင် တိုက်ခိုက်မှုတွေဆီက ရှောင်ရှားနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဘယ်လို စစ်ပွဲမျိုးမှာမဆို မင်းကေရာဇ် (အချုပ်အခြာ အာဏာပိုင်သူ)၊ တပ်မှူးကြီးများ (စစ်သေနာပတိနှင့် ထိပ်တန်း စစ်အရာရှိကြီးများ) နဲ့ တပ်မတော်အရာရှိ၊ အရာခံ၊ အကြပ်တပ်သားတို့ရဲ့အခန်းကဏ္ဍဟာ အထူးအရေးပါ အရာရောက်လှပါတယ်။

၆. ၂။ အုပ်ချုပ်သူ မင်းကောင်း

စစ်ပွဲအတွင်း အုပ်ချုပ်သူရဲ့ စိတ်ခံတက်ရေးရာ ဩဇာသက်ရောက်မှုက ဘယ်လောက်အထိ အရေးပါကြောင်း အခန်း (၂) မှာ ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ဒါကို ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

> "ပြည်သူလူထုကို အုပ်ချုပ်သူတို့နှင့် သင့်မြတ်ညီညွတ်မှု ရှိအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ရမည်။ ဤနည်းအားဖြင့် ပြည်သူ လူထုသည် အန္တရာယ်ကို ကြောက်ရွံ့ခြင်းမရှိဘဲ အုပ်ချုပ်သူထံတွင် သေအတူရှင်မကွာ ပူးပေါင်း ဆောင်ရွက်လိုပေလိမ့်မည်။"

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာတော့ 'အချုပ်အခြာအာဏာ' ဆိုတာ "နိုင်ငံတစ်ခုရဲ့ နိုင်ငံရေးဦးဆောင်မှု' နဲ့ တူညီပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အုပ်ချုပ်သူရဲ့အခန်းကဏ္ဍနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ပိုမိုအသေးစိတ်ကျတဲ့ တခြားရှုထောင့်အမြင်တွေကိုလည်း တင်ပြသွားမှာပါ။ အုပ်ချုပ်သူအနေနဲ့ ဘာကို လုပ်သင့်တယ်၊ ဘာကို မလုပ်သင့်ဘူးဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆွန်ဇူးက ယခုလိုအကြံပြုခဲ့ပါတယ်။

> "စစ်သေနာပတိများသည် စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝပြီး အုပ်ချုပ်သူ၏ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှု မခံရလျှင် စစ်ရေးတွင် အောင်မြင်မှု ရရှိပေလိမ့်မည်။"

ဒီအချက်က အုပ်ချုပ်သူအနေနဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝတဲ့ စစ်သေနာပတိတွေကို ပိုင်ဆိုင်ထားခဲ့မယ်ဆိုရင် သူဟာ စစ်ရေးစစ်ရာကိစ္စရပ်တွေမှာ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှု မပြုသင့်ကြောင်း ဆိုလိုတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ နိုင်ငံရေးအရ အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်စိုးသူနဲ့ စစ်ဖက်ဆိုင်ရာ တပ်မှူးကြီးတွေအကြား လုပ်ငန်းတာဝန် ခွဲခြားမှုတစ်ရပ်ကို ပြတ်ပြတ်သားသား အသိအမှတ်ပြုခြင်းလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ဆွန်ဇူးက အုပ်ချုပ်သူအများစုဟာ အလွန်သီးသန့်ဆန်သော အထူးပြုဘာသာရပ်တစ်ခုဖြစ်တဲ့ စစ်မက်ရေးရာမှာ ပြည့်စုံလုံလောက်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုမရှိဘူးဆိုတဲ့ မှတ်ယူချက်နဲ့ တင်ပြခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလို အခြေအနေမျိုးမှာ စစ်ရေးကိစ္စကို ကျွမ်းကျင်သူစစ်သေနာပတိနဲ့ လွှဲအပ်ထားခြင်းက အကောင်းဆုံး ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ပုံမှန်အားဖြင့် နိုင်ငံကိုအုပ်ချုပ်သူဟာ စစ်မြေပြင်အထိ ရောက်ရှိနေလေ့ မရှိတဲ့အလျောက် စစ်ပွဲနဲ့ပါဝင်ပတ်သက်တဲ့ နောက်ဆုံးပိတ် ဖြစ်ထွန်းမှုအခြေအနေတွေကို သိရှိနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ စစ်ပွဲနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို အလျင်မီ ပြည့်ပြည့်စုံစုံ မသိရှိတဲ့ အလျောက် နိုင်ငံကိုအုပ်ချုပ်သူဟာ မှန်ကန်တဲ့ စစ်ရေးဆုံးဖြတ်ချက်တွေကိုလည်း ချမှတ်ပေးနိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒါ့အပြင် စစ်ပွဲဆင်နွှဲနေတဲ့ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ အချုပ်အခြာအာဏာ ပိုင်စိုးသူထံက ရောက်ရှိလာမယ့် ညွှန်ကြားချက်ကို စောင့်ဆိုင်းနေဖို့ အချိန်မပေးနိုင်ပါဘူး။ ဒီပြဿနာဟာ ခေတ်သစ်ဆက်သွယ်ရေး အထောက်အကူပြုပစ္စည်းတွေ မထွန်းကားသေးတဲ့ ရှေးကာလများအတွက် အထူး

မှန်ကန်လှပါတယ်။ အဝေးရောက်စစ်မြေပြင်မှာ တိုက်ခိုက်နေရတဲ့ စစ်တပ်မျိုး အတွက် ဒီလိုအခြေအနေမျိုးဟာ အလွန်တရာ ဆိုးရွားလှပါတယ်။ အရှင်းဆုံး ဆိုရရင် စစ်ပွဲတစ်ပွဲမှာ တပ်မတော်တစ်ခုကို ဦးစီးကွပ်ကဲအမိန့်ပေးသူဟာ စစ်သေနာ ပတိချုပ် ဒါမှမဟုတ် တပ်မှူးကြီးတွေလို လက်တွေ့ စစ်မြေပြင်နဲ့ အနီးကပ်ဆုံး ရှိနေတဲ့ ထိပ်တန်းပုဂ္ဂိုလ် တစ်စုံတစ်ယောက်သာ ဖြစ်သင့်ပါတယ်။

"စစ်မက်ရေးရာမှာ နိုင်ငံရေးအပိုင်းမှ ပုဂ္ဂိုလ်များ ဝင်ရောက်မစွက်ဖက်ရေး ဆိုတဲ့မူဝါဒကို ဆွန်ဇူးက အထူးပြုတင်ပြရာမှာ အချုပ်အခြာအာဏာ ပိုင်ဆိုင်သူရဲ့ ပယောဂကြောင့် မိမိနိုင်ငံရဲ့ တပ်မတော်ကို ကံဆိုးမိုးမှောင်ကျစေတဲ့ ဖြစ်ရပ်သုံးမျိုးကို အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။"

"မချီတက်သင့်သည်ကို မသိဘဲ တပ်မတော်အား ချီတက်ရန် အမိန့်ပေးခြင်း၊ မဆုတ်ခွာသင့်သည်ကို မသိဘဲ တပ်မတော်အား ဆုတ်ခွာရန် တိုက်တွန်းခြင်းတို့သည် စစ်ရေးစစ်ရာတွင် ဝင်ရောက် စွက်ဖက်ခြင်းဖြစ်သည်။"

"စစ်ဖက်ဆိုင်ရာ၏ အတွင်းရေးကိစ္စများကို မသိရှိဘဲ မိမိ၏ စီမံအုပ်ချုပ်မှုကို ပါဝင်စွက်ဖက်ခြင်းအားဖြင့် အရာရှိများနှင့် လက်အောက်ခံ စစ်သည်များကို စိတ်ရှုပ်ထွေးမှု ဖြစ်စေ လိမ့်မည်။"

"စစ်ရေးအာဏာပိုင်တို့၏ အလေ့အထ၊ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ နှင့်ပတ်သက်သော အကြောင်းအရာတို့ကို သိနားလည်မှု မရှိဘဲ တာဝန်ဝတ္တရားနှင့် အမိန့်ပေးမှုဆိုင်ရာ ကိစ္စရပ်များတွင် ဝင်ရောက်စွက်ဖက်ခြင်းသည် အရာရှိများနှင့် လက်အောက်ခံ စစ်သည်များ၏စိတ်တွင် သံသယများကို ဖြစ်ပေါ်စေလိမ့်မည်။"

ဒီလို ဝင်ရောက်စွက်ဖက်ခြင်းရဲ့ အသားတင်ရလဒ်နဲ့ပတ်သက်ပြီး ဆွန်းရဲ့ ကြိုတင် ခန့်မှန်း တင်ပြ ခဲ့ပုံကတော့ ..

"အကယ်၍ တပ်မတော်အတွင်း အငြင်းပွားမှုများနှင့် သံသယများ ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့လျှင် အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများက သေချာပေါက် အန္တရာယ်ပြုလာလိမ့်မည်။ အငြင်းပွားနေသော တပ်မတော်တစ်ခုသည် ရန်သူ့အတွက် အောင်ပွဲကို ဆောင်ကြဉ်း ပေးလိမ့်မည်ဆိုသည့် ဆိုရိုးစကားအတိုင်းပင် ဖြစ်သည်။"

ဒါ့ကြောင့် အချုပ်အခြာအာဏာ ပိုင်ဆိုင်သူက စစ်ရေးကိစ္စတွေမှာ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မယ့်အစား စစ်သေနာပတိချုပ်ထံ တာဝန်လွှဲအပ်ပေးခြင်း အားဖြင့် သံသယနဲ့ အငြင်းပွားမှုတွေကို ရှောင်ရှားနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့

ဒီအယူအဆဟာ အလွန်ရိုးစင်းလှပါတယ်။ အုပ်ချုပ်သူတစ်ဦးဟာ စစ်သေနာပတိ တစ်ဦးကို ခန့်အပ်ပြီးပြီဆိုရင် သူ့အပေါ် ယုံကြည်မှုအပြည့်အဝနဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန် တွေကို လွှဲအပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုမှမဟုတ်ရင် ရာထူးတာဝန်ခန့်အပ်ခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ်ချက် ပျက်ပြားသွားပါလိမ့်မယ်။ သို့ပေမဲ့ အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်သူရဲ့ တာဝန်ဝတ္တရားအလုံးစုံကို စွန့်လွှတ်လွှဲအပ်ဖို့ ဆွန်ဇူးက ဆိုလိုတာမဟုတ်ကြောင်း ကိုလည်း သတိပြုသင့်ပါတယ်။ စစ်သေနာပတိဟာ အုပ်ချုပ်သူ မင်းဧကရာဇ်ရဲ့ 'ဝင်ရောက်မစွက်ဖက်မှု' နဲ့ ထိုက်တန်တဲ့ အရည်အချင်းတွေနဲ့ ပြည့်စုံဖို့လို အပ်ကြောင်း ဆွန်ဇူးက အထူးပြုဖော်ပြခဲ့တာကိုလည်း သတိပြုသင့်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် 'သိနားလည်မှုမရှိဘဲ' ဆိုတဲ့စကားလုံးကို ရှေ့ကခံပြီး ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှု ကြောင့် ဖြစ်ပေါ်နိုင်တဲ့ အန္တရာယ်သုံးရပ်ကို တင်ပြခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်း ဆိုရရင် အချုပ်အခြာအာဏာပိုင်ဆိုင်သူဟာ စစ်ပညာကို ကောင်းကောင်း တတ်မြောက်ထားသူ ဖြစ်ခဲ့ရင် သူ့အနေနဲ့ မိမိတပ်မတော်ကို ဦးဆောင်ပြီး တော့တောင် စစ်ပွဲဆင်နွှဲသင့်ပါတယ်။ ဒီလိုဖြစ်ရပ်မျိုး ရှေးခေတ်တရုတ်ပြည်မှာ စစ်ဘုရင်တွေ အုပ်စိုးစဉ်ကာလက ရှိခဲ့ဖူးပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အချုပ်အခြာအာဏာ ပိုင်သူဟာ စစ်ပညာဗဟုသုတ မရှိခဲ့ရင် ဝင်ရောက်မစွက်ဖက်ရေးမူဝါဒကို ကျင့်သုံးပြီး သူ့ရဲ့စစ်သေနာပတိတွေကို စစ်ပွဲမှာ ဦးဆောင်တိုက်ခိုက်ဖို့ ခွင့်ပြုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးမှာ အုပ်ချုပ်သူဟာ 'စွမ်းဆောင်ရည်ရှိတဲ့ စစ်သေ နာပတိများ ခန့်အပ်မှု' နဲ့ 'စစ်ရေးဆိုင်ရာရည်မှန်းချက်နဲ့ စီမံကိန်းများ ချမှတ်ရေးဆွဲမှု' အထိသာ သူ့ရဲ့အာဏာကို ကန့်သတ်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

> "ဉာဏ်ပညာနှင့်ပြည့်စုံသော အုပ်ချုပ်သူများသည် စီမံကိန်း ရေးဆွဲရာ၌
> ဆွေးနွေးညှိနှိုင်းမှုသာ ပြုလုပ်ပြီး အရည်အချင်း ပြည့်ဝသော
> စစ်သေနာပတိအား လက်တွေ့ အကောင်အထည် ဖော်စေသည်။"

စစ်ပွဲတစ်ပွဲ အောင်နိုင်ဖို့အတွက် စစ်သေနာပတိနဲ့ တပ်မှူးကြီးတွေကို ခန့်အပ်ရာမှာ သူတို့ရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်နဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုတို့အပေါ် အခြေပြုရပါ လိမ့်မယ်။ တကယ်လို့ ခန့်အပ်မှုဟာ နိုင်ငံရေးအမြင်ပေါ် အခြေပြုခဲ့ရင် စစ်သေနာ ပတိဟာ စစ်ရေးမှာ ထိထိရောက်ရောက်လုပ်ဆောင်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ နိုင်ငံရေး အမြင်နဲ့ တာဝန်ပေးအပ်ခြင်းကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်တဲ့ တခြားပြဿနာတစ်ခုက အဲဒီ စစ်ဘက်ဆိုင်ရာ အကြီးအကဲတွေဟာ စစ်ပွဲအောင်နိုင်ရေးကို အကောင်းဆုံး လုပ်ဆောင်နိုင်သူတွေ မဟုတ်တဲ့အလျောက် အရာရှိအရာခံ အကြပ်တပ်သားတို့ရဲ့ လေးစားမှုကို မရရှိဘဲ စစ်ရေးတာဝန် အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ အခက်အခဲ များစွာနဲ့ ကြုံတွေ့နိုင်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုးရွားဆုံးအနေနဲ့ ရန်သူရဲ့ ချေမှုန်းခြင်း ကိုခံရတဲ့အထိ တပ်မတော်အရာရှိနဲ့ စစ်သည်တို့အကြား ဖရိုဖရဲဖြစ်မှုနဲ့ အရှုပ် အထွေးတွေကိုလည်း ဖြစ်ပေါ်လာစေနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အချုပ်အခြာအာဏာ ပိုင်သူဟာ စစ်ပွဲတစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့ လိုအပ်တဲ့အခြေအနေလေးရပ်နဲ့ ပြည့်စုံကြောင်း

အတည်ပြုပေးဖို့နဲ့ စစ်ရေးစီမံကိန်း ရေးဆွဲမှုဆိုင်ရာ ကနဦးအဆင့်တွေ (အထူးသဖြင့် ရည်မှန်းချက်များ ချမှတ်ခြင်း) မှာသာ ပါဝင်ရမှာဖြစ်ပြီး စစ်ပွဲကို လက်တွေ့ ဆင်နွှဲရာမှာတော့ စစ်သေနာပတိကိုသာ အာဏာကုန် လွှဲအပ်သင့်ပါတယ်။

ဆွန်းရဲ့ ဝင်ရောက် မစွက်ဖက်ရေး မူဝါဒကို စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ အသုံးပြုနိုင်တာက အစိုးရတစ်ရပ်ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို စီမံခန့်ခွဲနိုင်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုမျိုး မရှိခဲ့ရင် ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းရှင်တွေကိုသာ လွတ်လပ်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်ခွင့်ပြုတဲ့ လေးစီးဖဲရား (laissez - faire) စနစ်ကို ကျင့်သုံးသင့်တယ် ဆိုတာပါပဲ။ အစိုးရတစ်ရပ်ဟာ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍနဲ့ တိုက်ရိုက်ယှဉ်ပြိုင်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆောင်တာတွေမှာ တတ်နိုင်သမျှ ဝင်ရောက်မစွက်ဖက်မိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ပိုပြီးရှင်းအောင်ပြောရရင် အစိုးရတစ်ရပ်ဟာ လမ်းပန်းဆက်သွယ်ရေးနဲ့ သယ်ယူပို့ဆောင်ရေးစနစ်တွေ တည်ဆောက်ခြင်းလို အခြေခံအဆောက်အအုံများ ဖော်ဆောင်ခြင်း၊ တယ်လီဖုန်းလိုင်းတွေလို ဆက်သွယ်ရေးကွန်ရက်များ ထူထောင်ခြင်းနဲ့ ရေနဲ့လျှပ်စစ်ဓာတ်အားလို အသုံးချပစ္စည်းများ ထောက်ပံ့ခြင်း ဆိုတဲ့ အခြေခံအဆောက်အအုံ တည်ဆောက်ရေးလုပ်ငန်းတွေ ဆောင်ရွက်ပေးတဲ့အထိသာ မိမိရဲ့ အခန်းကဏ္ဍကို ကန့်သတ်ထားသင့်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက် ရေးအတွက် မျက်နှာသာပေးတဲ့ အခြေအနေကောင်းတွေ တည်ရှိနေအောင် အစိုးရက ဆောင်ရွက်ပေးရမှာ ဖြစ်ပါ တယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆောင်တာတွေကို အထောက်အကူပြုမယ့် တရားမျှတတဲ့ ဥပဒေနဲ့လုပ်ထုံးလုပ်နည်းများ ပြဋ္ဌာန်း သတ်မှတ်ပေးခြင်း၊ အမျိုးသားစီးပွားရေးမူဝါဒနဲ့ ရည်မှန်းချက်များ ချမှတ်ပေးခြင်း အားဖြင့် နိုင်ငံရပ်ခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို ဆွဲဆောင်ပြီး အခြေအနေကောင်းတွေ ရရှိလာအောင် အစိုးရက ဖန်တီးနိုင်ပါတယ်။

အနှစ်ချုပ်အားဖြင့် အစိုးရတစ်ရပ်ရဲ့ အခန်းကဏ္ဍဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဖွံ့ဖြိုးလာစေပြီး တစ်မျိုးသားလုံး စီးပွားရေးတိုးတက်မှု ရရှိလာအောင် လိုအပ်တဲ့ အထောက်အပံ့တွေ ပေးစွမ်းဖို့သာဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် မိမိ မကျွမ်းကျင်တဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ကိုယ်တိုင်တိုက်ရိုက်ပါဝင်စီမံခန့်ခွဲခြင်းမပြုဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ အမြတ်ငွေရဲ့မောင်းနှင်မှုနဲ့ လည်ပတ်နေရတာဖြစ်ပြီး အဲဒီလို အမြတ်ငွေရရှိဖို့ ထိရောက်မှုအရှိဆုံးနဲ့ စွမ်းဆောင်ရည် အပြည့်ဝဆုံး အရေးယူဆောင်ရွက်ချက်တွေကို အချိန်နဲ့အမျှ အလျင်အမြန် လုပ်ကိုင်နိုင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အစိုးရတွေဟာ ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်ကို နှောင့်နှေးစေတဲ့ လူမှုဖူလုံရေးဆိုင်ရာ ရည်မှန်းချက်တွေ ပါဝင်တဲ့ ဦးတည်ချက်မျိုးစုံရဲ့ ကန့်သတ်ခြင်းကို ခံရလေ့ရှိပြီး အကောင်းဆုံး မဟုတ်ဘဲ စေ့စပ်ညှိနှိုင်း ရယူထားတဲ့ရလဒ်တွေနဲ့သာ ကျေနပ်လိုက်ရတာက များပါတယ်။

စီးပွားရေးမှာ အစိုးရရဲ့ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှု လုံးလုံးလျားလျား ကင်းစင်တဲ့ နိုင်ငံမျိုးဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပေမဲ့ သတိပြုမိလောက်အောင် ထင်ရှားတာက အစိုးရက အခြေခံအဆောက်အအုံများ ဖော်ဆောင်ရေးမှာသာ ပါဝင်တဲ့ နိုင်ငံတွေမှာ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ဖို့ အခြေအနေ ပိုမိုကောင်းမွန်နေတာပါပဲ။ အဲဒီအစိုးရတွေဟာ နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးမှာ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်မှု အနည်းဆုံးသာရှိခဲ့ပြီး ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်နဲ့ အညီ ပုဂ္ဂလိကလုပ်ငန်းတွေ လွတ်လပ်စွာ ယှဉ်ပြိုင်ဖောက်ကား ရောင်းဝယ်မှု ပြုခဲ့တာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံရဲ့ ဖြစ်စဉ်ကို ကြည့်မယ် ဆိုရင် ဗဟိုကချုပ်ကိုင်တဲ့ စီမံကိန်းစီးပွားရေးစနစ်နေရာမှာ ဈေးကွက်စီးပွားရေး စနစ်ကိုအစားထိုးပေးတဲ့ တံခါးဖွင့်ဝါဒကျင့်သုံးပြီးတဲ့နောက် စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု နှုန်းထား အဆမတန်မြင့်မားလာခဲ့တာကို တွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။

ကမ္ဘာမှာ စီးပွားရေးအရ ထိပ်တန်းရောက်လာတဲ့ နိုင်ငံများစာရင်းကို (၁၉၈၂ ခုနှစ်က) ပြုစုရာမှာ ဂျပန်၊ တောင်ကိုးရီးယားနဲ့ တရုတ်(တိုင်ပေ)တို့ဟာ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှုန်း အမြင့်မားဆုံးနိုင်ငံတွေအဖြစ် တွေ့ရှိရပါတယ်။ အဲဒီ သုံးနိုင်ငံက အစိုးရတွေဟာ ပြည်တွင်းစီးပွားရေးအပေါ် အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ အဲဒီစွက်ဖက်မှုဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အဆင်ပြေချောမွေ့စေဖို့ လိုအပ်တဲ့ အခြေခံအဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အထောက် အပံ့တွေ ပေးခဲ့ရုံသာဖြစ်ပါတယ်။ အစိုးရအနေနဲ့ ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ အဆင်ပြေချောမွေ့စေဖို့အတွက် ဥပဒေနဲ့လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေကို ပြဋ္ဌာန်းပေးခဲ့ ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ပြည်ပသွင်းကုန်ကြောင့် ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ထိခိုက် နစ်နာမှု မရှိစေရအောင် အကာအကွယ်ပေးတဲ့ ဥပဒေတချို့ကိုလည်း ပြဋ္ဌာန်းပေးခဲ့ ပါတယ်။ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနှုန်း အမြင့်မားဆုံး ထိပ်တန်းနိုင်ငံနှစ်ဆယ်ထဲမှာ အထက်ကဖော်ပြခဲ့တဲ့ သုံးနိုင်ငံကလွဲရင် ကျန်နိုင်ငံတွေမှာတော့ အစိုးရရဲ့ ဝင်ရောက် စွက်ဖက်မှု အလွန်နည်းပါးခဲ့တာကို တွေ့ ရှိရပါတယ်။ အကောင်းဆုံး ဥပမာကတော့ ဗြိတိသျှကိုလိုနီဖြစ်တဲ့ ဟောင်ကောင်မှာ အစိုးရက ပြည်တွင်းစီးပွားရေးမှာ နည်းနိုင် သမျှ အနည်းဆုံးထောက်ပံ့မှုကိုသာ ပြုလုပ်ခဲ့ပြီး စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုအတွက် ပုဂ္ဂလိက ကဏ္ဍက လွတ်လပ်စွာ ကိုယ့်ကြမ္မာကိုယ်ဖန်တီးနိုင်တဲ့ လေးစီးဖဲယားစနစ်ကိုသာ လက်ခံကျင့်သုံးခဲ့ခြင်းပါပဲ။ ဒီလိုကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ ဟောင်ကောင်ရဲ့စီးပွားရေးဟာ ယနေ့တိုင် နှစ်ပေါင်းများစွာ ကြီးထွားဖွံ့ဖြိုးခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၉၇ ခုနှစ်မှာ တရုတ်ပြည်သူ့ သမ္မတနိုင်ငံဆီ ပြန်လည်ပေးအပ်ခဲ့ရပေမဲ့ ဟောင်ကောင်ရဲ့အနာဂတ်စီးပွားရေး အလားအလာဟာ ကောင်းမွန်နေဆဲဖြစ်တာကို တွေ့ ရှိရပါတယ်။ အကြောင်း ကတော့ ဟောင်ကောင်စီးပွားရေးသမားတို့အကြားမှာ “စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ကိုင်မှု’ “စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ’ အကြီးအကျယ်ပပျောက်သွားစရာ အကြောင်းမရှိလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကမ္ဘာ့ထိပ်သီး စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုနှုန်း အမြင့်ဆုံးနိုင်ငံနှစ်ဆယ်က အစိုးရတွေရဲ့ နောက်ကြောင်းရာဇဝင်ကို လေ့လာကြည့်မယ်ဆိုရင် နိုင်ငံရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်ချက်တွေထဲ တိုက်ရိုက်ပါဝင်စွက်ဖက်မှုတချို့ ရှိခဲ့တယ်ဆိုတာကလည်း အရေးတကြီး သတိပြုရမယ့်အချက် ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ယူကေနိုင်ငံမှာဆိုရင် ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအတွင်း ဘဏ္ဍာငွေအကြပ်အတည်းပြဿနာနဲ့ ကြုံတွေ့နေရတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတချို့ကို ပြန်လည်နလန်ထူနိုင်အောင် အစိုးရက ဝင်ရောက် ကယ်တင်ခဲ့ပါတယ်။ တခြားဥပမာတွေထဲက တစ်ခုကတော့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ခရိုက်ဆလာကုမ္ပဏီနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အရေးကိစ္စတစ်ရပ်ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီ ပြိုလဲကျမသွားအောင် ကာကွယ်ဖို့အတွက် အမေရိကန်အစိုးရက ပမာဏကြီးမားတဲ့ ဖက်ဒရယ်ချေးငွေတွေကို ကူညီထောက်ပံ့ပေးခဲ့ပါတယ်။ ကနေဒါနိုင်ငံမှာလည်း အစိုးရက ပထဝီအနေအထားအလိုက် ပြန့်ကျဲနေတဲ့ လူဦးရေ နဲ့အညီ ဝန်ဆောင်မှုပေးနိုင်ဖို့ 'အဲယားကနေဒါ' လေကြောင်းလိုင်းကို ဦးစီး လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အဲဒီနိုင်ငံအသီးသီးရဲ့ အစိုးရတွေဟာ အခွင့်အလမ်း ပေါ်ပေါက်လာချိန်မှာ နိုင်ငံပိုင်ကုမ္ပဏီတွေကို လွှဲပြောင်းရောင်းချဖို့ လက်မနှေးခဲ့ ကြပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ အဲဒီနိုင်ငံတွေမှာရှိတဲ့ နိုင်ငံပိုင်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ငွေကြေးအကျိုးအမြတ်ရရှိအောင် ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း မရှိကြလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ယခုနှစ်များအတွင်း ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတို့ရဲ့ အစိုးရတွေဟာ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ လုပ်ငန်းစွမ်းဆောင်ရည် ထက်မြက်မှုနဲ့ စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှု ဖြစ်ပေါ်လာစေဖို့ဆိုရင် “အစိုးရမှ ဝင်ရောက်မစွက်ဖက်ရေးမူဝါဒ' ကို လက်ခံကျင့်သုံးဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတာ နားလည်သဘောပေါက်စ ပြုလာကြပါပြီ။ ဗြိတိန်နိုင်ငံမှာဆိုရင် သက်ချာအစိုးရရဲ့ အာဏာရပါတီ ညီလာခံကို ၁၉၈၈ ခုနှစ် အောက်တိုဘာလက ကျင်းပခဲ့ရာမှာ နိုင်ငံပိုင်လုပ်ငန်းတွေကို ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဆီ အကန့်အသတ်မဲ့ ပြန်လည်လွှဲပြောင်းရေးမူဝါဒကို ချမှတ်ခဲ့ပါတယ်။ ဗြိတိသျှရေနံကုမ္ပဏီကို ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်ပြီးတဲ့နောက် သူတို့မှာ သံမဏိလုပ်ငန်း၊ ရေအသုံးချမှုလုပ်ငန်း၊ လျှပ်စစ်ဓာတ်အားလုပ်ငန်းအပြင် ကျောက်မီးသွေးလုပ်ငန်းအထိ ပုဂ္ဂလိကပိုင်လုပ်ဖို့ စီမံကိန်းတွေ ချမှတ်ခဲ့ပါတယ်။ ကနေဒါနဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတို့လို နိုင်ငံတွေမှာလည်း မိရိုးဖလာအရ သော့ချက်ကျတဲ့ စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းတွေကို ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍဆီ လုံးဝလွှဲပြောင်းပေးခြင်းအားဖြင့် ဗြိတိန်နိုင်ငံနဲ့တူညီတဲ့ လားရာအတိုင်း ဦးတည်ရွေ့လျားနေကြပါပြီ။ စင်စစ်အားဖြင့် ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုခြင်းဟာ အဲဒီနိုင်ငံတွေမှာ အလွန်ခေတ်စားခဲ့တယ် လို့တောင် ဆိုနိုင်ပါတယ်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာဆိုရင် အကျဉ်းထောင်တချို့ ကိုတောင် ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုလုပ်လာခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီလို ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုဖို့ စိတ်အား ထက်သန်လာကြရတဲ့ အကြောင်းရင်းကတော့ ပုဂ္ဂလိကပိုင်လုပ်ငန်းတွေဟာ အစိုးရပိုင်လုပ်ငန်းတွေနဲ့ နှိုင်းစာရင် ဈေးကွက်အင်အားစုတွေကို ပိုမိုလျင်မြန် လွယ်ကူစွာ တုံ့ပြန်နိုင်ပြီး

အကျိုးအမြတ်ရရှိဖို့အတွက် လိုအပ်တဲ့အပြောင်းအလဲတွေ ကိုလည်း နှေင့်နှေးကြန့်ကြာမှုမရှိဘဲ အလျင်အမြန်လုပ်ကိုင်နိုင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ပုဂ္ဂလိကပိုင်ကဏ္ဍဟာ နိုင်ငံပိုင်ကဏ္ဍထက် စီးပွားရေးလုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်ရာမှာ အရာခပ်သိမ်း ပိုမိုကောင်းမွန်တယ်ဆိုတာကို နားလည်သဘောပေါက်ဖို့ လိုပါတယ်။ နိုင်ငံပိုင်ကုမ္ပဏီတွေဟာ နှစ်ကာလပေါင်းများစွာ အောင်မြင်မှုရရှိပြီး အကျိုးအမြတ်ထွက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့ကြားကပဲ စင်ကာပူအစိုးရဟာ ဝင်ရောက် မစွက်ဖက်ရေးမူဝါဒကို ပိုမိုလက်ခံကျင့်သုံးဖို့ လိုအပ်ပုံနဲ့ ဒီမူဝါဒရဲ့ အရေးပါအရာရောက်မှုတို့ကို အသိအမှတ်ပြုခဲ့ပါတယ်။ သူ့နိုင်ငံရဲ့ စက်မှုဖွံ့ဖြိုးမှု ကနဦးနှစ်များအတွင်း စင်ကာပူအစိုးရဟာ ကုမ္ပဏီပေါင်းရာနဲ့ချီပြီး ထူထောင် လုပ်ကိုင်ခဲ့ခြင်းအားဖြင့် နိုင်ငံရဲ့စီးပွားရေးတိုးတက်မှုကို ရှေ့တန်းက ဦးဆောင်မှု ပေးခဲ့ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ အဲဒီအချိန်ကာလတုန်းက ဒီလို ကြီးမားကျယ် ပြန့်တဲ့လုပ်ငန်းတွေကို အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ဖို့အတွက် ပုဂ္ဂလိကပိုင် ကဏ္ဍမှာ လုံလောက်တဲ့အရင်းအနှီးနဲ ့ ကျွမ်းကျင်မှုတွေ မရှိခဲ့သေးလို့ပါပဲ။ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ် စောစောပိုင်းကာလများ ရောက်တဲ့အခါ စင်ကာပူအစိုးရဟာ သူ့ရဲ့ အခြေပျိုးရည်မှန်းချက်တွေကို အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အနေနဲ့ နိုင်ငံပိုင်ဖြစ်ပြီး အကျိုးအမြတ် အတော်များများရရှိနေတဲ့ စင်ကာပူလေကြောင်းလိုင်း၊ စင်ကာပူ ပုံနှိပ်လုပ်ငန်း အရင်းအမြစ် ဖွံ့ဖြိုးရေးကော်ပိုရေးရှင်း၊ RMCA အာမခံလုပ်ငန်း၊ စင်ကာပူ အာမခံလုပ်ငန်းနဲ့ တခြားလုပ်ငန်းတွေကို စနစ်တကျ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ကဏ္ဍဆီ လွှဲပြောင်းပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ချက်တွေရဲ့ အကြောင်းရင်းကတော့ စင်ကာပူအစိုးရဟာ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ကဏ္ဍအနေနဲ့ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နိုင်တဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေကို အစိုးရက ဝင်ရောက်စွက်ဖက်လုပ်ကိုင်စရာ မလိုဘူးလို့ အခြေခံ အားဖြင့် ယုံကြည်ခဲ့လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် တခြားနိုင်ငံအစိုးရတွေက စွမ်းဆောင်ရည်ကင်းမဲ့ပြီး အကျိုးအမြတ် ဖန်တီးယူနိုင်စွမ်းမရှိတဲ့ နိုင်ငံပိုင် ကုမ္ပဏီတွေကိုသာ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ကဏ္ဍကို လွှဲပေးခဲ့ချိန်မှာ စင်ကာပူအစိုးရကတော့ ပုဂ္ဂလိကပိုင်ပြုခြင်းကို သူ့ရဲ့ အခြေခံမူဝါဒတစ်ရပ်အဖြစ် လက်ခံကျင့်သုံးခဲ့ပါတယ်။

ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်နဲ့ ဆန့်ကျင်ခြားနားစွာပဲ မျက်မှောက်ခေတ်မှာဗဟိုမှ အလွန်အကျွံ ထိန်းချုပ်ထားတဲ့ စီးပွားရေးစနစ်ကို ကမ္ဘာပေါ်ရှိ အဆင်းရဲဆုံး နိုင်ငံတွေမှာ လက်ခံကျင့်သုံးနေဆဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို ဗဟိုကထိန်းချုပ်တဲ့ စီးပွားရေး စနစ် ကျင့်သုံးတဲ့နိုင်ငံတွေအနက် တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံ တစ်ခုသာ ၁၉၈၈ ခုနှစ်အတွင်း ကမ္ဘာ့စီးပွားရေးအဖွံ့ဖြိုးဆုံး ထိပ်သီးနိုင်ငံနှစ်ဆယ်စာရင်းမှာ ပါဝင် ခဲ့တာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ရှေ့ပိုင်းမှာညွှန်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း တရုတ်ပြည်သူ့ သမ္မတနိုင်ငံမှာ ၁၉၇၈ ခုနှစ်က စတင်လို့ တံခါးဖွင့်မူဝါဒကို လက်ခံကျင့်သုံးပြီးမှသာ

စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးမှုကို ရရှိခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် တရုတ်တို့ရဲ့အောင်မြင်မှုက ဆိုဗီယက်ယူနီယံ၊ ရိုမေးနီးယားနဲ့ ပိုလန်တို့လို ဗဟိုကထိန်းချုပ်တဲ့ စီမံကိန်းစီးပွားရေးစနစ်ကို ကျင့်သုံးတဲ့ နိုင်ငံတွေမှာ ပိုမိုလွတ်လပ်ပြီး အလယ်အလတ်ကျတဲ့ဟာ လမ်းစဉ်ကို ကျင့်သုံးဖို့အတွက် တွန်းအားတစ်ရပ် ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနိုင်ငံတွေ နိုင်ငံပိုင် စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတွေကို လက်တွေ့ ဘဝနဲ့ ပိုမိုနီးစပ်လာစေဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်ချက်နဲ့ တခြားစီးပွားရေးပြဿနာတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်ရာမှာ ဗဟိုမှချုပ်ကိုင်မှုကို တတ်နိုင်သမျှ လျှော့ချလာခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့ဟာ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ရဲ့ ပုံသဏ္ဍာန် တချို့ တည်ရှိလာစေရေးအတွက် ခွင့်ပြုဖို့ အားထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။

၁၉၈၉ နိုဝင်ဘာလ (၉) ရက်နေ့မှာ ဘာလင်တံတိုင်း ပြိုကျသွားခြင်းရဲ့ ရလဒ်အဖြစ် အရှေ့ဥရောပနိုင်ငံတွေအကြား အနောက်တိုင်းပုံစံ လွတ်လပ်တဲ့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ဆီ ပြောင်းလဲကျင့်သုံးမှု အကြီးအကျယ်ဖြစ်ထွန်းလာခဲ့ပါတယ်။ ဒီအပြောင်းအလဲဟာ ပိုလန်၊ ရိုမေးနီးယား၊ ဟန်ဂေရီတို့က အစပြုပြီး ဆိုဗီယက်ပြည်ထောင်စုတိုင်အောင် ပိုမိုလွတ်လပ်တဲ့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တစ်ရပ်ကို တောင်းဆိုလာခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီကြားထဲက အထင်ရှားဆုံးဖြစ်ပေါ်တိုးတက်မှု တစ်ခုကတော့ အရှေ့နဲ့အနောက် ဂျာမနီနှစ်နိုင်ငံ ပြန်လည်ပေါင်းစည်းသွားခဲ့ခြင်းပါပဲ။ ဒီဖြစ်ရပ်ဟာ ယခင်ကွန်မြူနစ် အရှေ့ဂျာမနီကို အနောက်ကမ္ဘာရဲ့ ခေတ်မီသွက်လက်တဲ့ စီးပွားရေးစနစ်ဆီကို ကူးပြောင်းသွားစေခဲ့ပါတယ်။

ဗဟိုကထိန်းချုပ်တဲ့ စီမံကိန်းစီးပွားရေးစနစ် တစ်ရပ်ဟာ ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ပြီးမှ ပြန်လည်ငုပ်လျှိုးသွားရတဲ့ ဖြစ်ရပ်တစ်ခု ဗီယက်နမ်နိုင်ငံမှာ ပေါ်ပေါက်ခဲ့ဖူး ပါတယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန် နှစ်လယ်ကာလများအတွင်းက တောင်ဗီယက်နမ်ဟာ မြောက်ဗီယက်နမ်ရဲ့ တိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်မှုအောက် ကျရောက်ပြီးတဲ့နောက် စီးပွားရေးသမား အမြောက်အမြားဟာ အရင်းရှင်စနစ်ကိုထောက်ခံတဲ့ သူတို့ရဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကို အကြောင်းပြုပြီး ဖိနှိပ်ချုပ်ချယ်ခြင်း၊ ထောင်သွင်းအကျဉ်းချခြင်းနဲ့ သတ်ဖြတ်သုတ်သင်ခြင်းအထိ ခံခဲ့ကြရပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဆယ်စုနှစ် တစ်ခုလောက်အကြာမှာတော့ ဟန္တိုင်းအစိုးရဟာ သူတို့ရဲ့ဗဟိုကချုပ်ကိုင်တဲ့ စီမံကိန်းစီးပွားရေးစနစ်ဟာ စီးပွားရေးကျဆင်းမှုနဲ့ တစ်မျိုးသားလုံး ဆင်းရဲမွဲတေမှုကလွဲလို့ တခြားဘာမှ ဆောင်ကျဉ်းမပေးနိုင်ဘူးဆိုတာကို သိမြင်သဘောပေါက်လာခဲ့ကြပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ သူတို့ဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ဘယ်လိုမောင်းနှင်ရမယ် ဆိုတာနဲ့ တိုင်းပြည်စီးပွားရေး တိုးတက်ဖွံ့ဖြိုးအောင် ဘယ်လိုလုပ်ရမယ်ဆိုတာ ဘာမှ မသိခဲ့ကြလို့ပါပဲ။ စီးပွားရေးသမားတွေနဲ့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်တို့အပေါ် နှစ်အတန်ကြာ စော်ကားရှုတ်ချခဲ့ပြီးတဲ့နောက် ဗီယက်နမ်အစိုးရဟာ ကြီးမားတဲ့ ဆုံးရှုံးမှုနဲ့ ကြုံတွေ

ခဲ့ရပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ပြည်တွင်းစီးပွားရေးလုပ်ငန်းရှင်

အမြောက်အမြားဟာ လေ့စီးဒုက္ခသည်တွေအဖြစ် နိုင်ငံကထွက်ခွာခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ ဗီယက်နမ်အစိုးရဟာ ဈေးကွက်ကို ပိုမိုပဓာနပြုတဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေ စတင်လုပ်ကိုင်ကြဖို့ တိုက်တွန်းအားပေးခဲ့ပြန်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ပြုံးစရာကောင်းတာကတော့ ဗီယက်နမ်အစိုးရဟာ စီးပွားရေးပါရမီရှင်တွေကို ရှာဖွေဖို့အတွက် သူတို့ကိုယ်တိုင် တစ်ချိန်က ခနရှင်လူတန်းစားအဖြစ် စော်ကားရှုတ်ချခဲ့သူတို့နေထိုင်ရာ ဆေးဂုံမြို့ဆီကို ပြန်လည်ဝင်ရောက်ခဲ့ရခြင်းပါပဲ။

အစိုးရ အတော်တော်များများဟာ ဝင်ရောက်မစွက်ဖက်ရေးမူဝါဒရဲ့ ကောင်းမြတ်မှုကို အသိအမှတ်ပြုနေတဲ့ကြားကပဲ နိုင်ငံရေးကိုအကြောင်းပြုပြီး အစိုးရ ပိုင်လုပ်ငန်းတချို့ကို ဆက်လက်အားပေးခဲ့ကြတာမျိုးလည်း ရှိပါတယ်။ ဥပမာ ဖြိတိန်နဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ပုံနှိပ်လုပ်ငန်းနဲ့ အထည်အလိပ်လုပ်ငန်းတို့လို နိုင်ငံပိုင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတချို့ဟာ ချွတ်ခြုံကျနေပြီး နိုင်ငံတကာနဲ့ယှဉ်ပြိုင် နိုင်စွမ်းလည်း မရှိတော့ပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ သူတို့ရဲ့အစိုးရတွေဟာ နိုင်ငံရေး ဖိအားပေးမှ သက်သာစေဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး အဲဒီ ချွတ်ခြုံကျနေတဲ့ နိုင်ငံပိုင်လုပ်ငန်းတွေကို ငွေကြေး အမြောက်အမြား အကုန်ကျခံပြီး ကျားကန်ပေးခြင်း၊ ဥပဒေတွေ ပြဋ္ဌာန်းပြီး အကာ အကွယ်ပေးခြင်းတို့ကို လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ခြင်းရဲ့ နောက်ဆုံး ရလဒ်ကတော့ ဒီကိစ္စမှာ ပါဝင်ပတ်သက်နေတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်မျိုးစုံအကြား အငြင်းပွားမှုနဲ့ မကျေနပ်မှုတွေ ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ပြီး စားသုံးသူတို့အနေနဲ့လည်း အဲဒီ နိုင်ငံပိုင်ကုမ္ပဏီ ထုတ်ပစ္စည်းတွေကို မတန်တဆဈေးပေးပြီး ဝယ်ယူသုံးစွဲခဲ့ရခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဂျပန်လယ်သမားတွေရဲ့ အဖြစ်ကလည်း အကောင်းဆုံးနမူနာ တစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ခွန်အားကြီးမားတဲ့ နိုင်ငံရေးဩဇာညောင်းမှုကို အကြောင်းပြုပြီး ဂျပန်လယ်သမားတွေဟာ အမဲသား၊ ငါး၊ နို့ထွက်ပစ္စည်း၊ ဟင်းသီး ဟင်းရွက်နဲ့ သစ်သီးဝလံတို့ကို ပြည်ပမှတင်သွင်းခြင်းကနေ အောင်မြင်စွာကာကွယ် နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ပြည်ပက ထိုးဖောက်မှုတချို့ ရှိခဲ့ပေမဲ့ ကျေနပ်လောက်တဲ့ရလဒ် ကိုတော့ မရရှိခဲ့ပါဘူး။ ဒီအချိန်မှာ ဂျပန်စားသုံးသူတို့ဟာ အဲဒီထုတ်ကုန်တွေကို ကမ္ဘာ့ ပေါက်ဈေးထက် သုံးဆကနေ ငါးဆအထိပိုပေးပြီး ဝယ်ယူစားသုံးနေခဲ့ကြရပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ဂျပန်အစိုးရဟာ ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဝင်ရောက်မစွက် ဖက်ရေးမူကိုကျင့်သုံးဖို့ နိုင်ငံရေးအရ မစွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးမှာ ဝင်ရောက်စွက်ဖက်ခြင်းအပြင် အစိုးရတစ်ရပ်ဟာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေမှာ နိုင်ငံရေးသမားများကို ခန့်အပ်ခြင်းကလည်း ရှောင်ကြဉ်သင့်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ရပ်မျိုးဟာ အနောက်တိုင်းလူ့အဖွဲ့အစည်းမှာ

မဖြစ်နိုင်ပေမဲ့ ဆိုဗီယက်ယူနီယံ၊ တရုတ်ပြည်သူ့သမ္မတနိုင်ငံနဲ့ ဗီယက်နမ်တို့လို ဆိုရှယ်လစ်နိုင်ငံတွေမှာ ဒီအလေ့ အထမျိုး ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် တရုတ်ပြည်ရဲ့ ခေတ်မီရေးအစီအစဉ် အစောပိုင်း နှစ်ကာလတွေတုန်းက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများမှာ အလုပ်သမားတွေဟာ ကျွမ်းကျင်သူမန်နေဂျာနဲ့ နိုင်ငံရေးမှူးဆိုတဲ့ အုပ်ချုပ်သူ 'ဘော့စ်' နှစ်ယောက်ကို အစီရင်ခံရပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံ အစိုးရရဲ့နိုင်ငံရေးမှူးက ကျွမ်းကျင်သူမန်နေဂျာရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေအပေါ် ဩဇာညောင်းလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီဖြစ်ရပ်မျိုးက စွမ်းဆောင်ရည်ကင်းမဲ့ခြင်း၊ စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းခြင်းနဲ့ ကုန်ထုတ်စွမ်းအားနိမ့်ကျခြင်း တို့ကိုသာ ဖြစ်ပေါ်စေပါတယ်။ တရုတ်ပြည်အတွက် ကံကောင်းချင်တော့ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်များ နောက်ပိုင်းကာလတွေမှာ တံခါးဖွင့်ဝါဒစတင်ကျင့်သုံးခြင်းနဲ ့အတူ အဲဒီပြဿနာတွေ နည်းပါးသွားခဲ့ပါတယ်။ အစိုးရကလည်း အမှန်တကယ် ကျွမ်းကျင်သူ စက်ရုံမန်နေဂျာတွေကိုသာ တန်ဖိုးထားအသိအမှတ်ပြုခဲ့ပါတယ်။

၁၉၈၉ ခုနှစ်၊ ဇွန်လ (၄)ရက်နေ့မှာ ကံမကောင်း အကြောင်းမလှစွာ ဖြစ်ပွားခဲ့ရတဲ့ တီအမ်မင်ရင်ပြင် အရေးအခင်းကို အကြောင်းပြုပြီး တရုတ်ပြည်ဟာ သူ့ရဲ့ခြေလှမ်းတွေကို နောက်ပြန်ဆုတ်ခဲ့ရပြန်ပါတယ်။ တရုတ်အစိုးရဟာ ဒီမိုကရေစီနဲ့ လွတ်လပ်တဲ့ဈေးကွက် စီးပွားရေးစနစ်အပေါ် တင်းကျပ်တဲ့ ချုပ်ချယ်မှုတွေ ပြုလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီတော့ ပြဿနာဟောင်းတွေလည်း ပြန်လည် ပေါ်ထွက်လာခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ မျက်မှောက်ကာလမှာတော့ တရုတ်ပြည်ဟာ သူ့ရဲ့ စီးပွားရေး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အလွန်တရာခက်ခဲတဲ့ အဆင့်တစ်ဆင့်ကို ကျော်ဖြတ်နိုင်ခဲ့ပါပြီ။ အရှေ့ဥရောပနိုင်ငံ အမြောက်အမြားက အနောက်ကမ္ဘာနဲ့ ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတို့အတွက် တံခါးဖွင့်ပေးလိုက်ချိန်မှာ တရုတ်ပြည်ကြီးဟာ လွတ်လပ်တဲ့ ဈေးကွက်စီးပွားရေးစနစ်ကို ထောက်ခံအားပေးသူတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်တဲ့ အရေးယူဆောင်ရွက်ချက်များ မှန်ကန်ကြောင်း သက်သေထူဖို့ ကြိုးစားခဲ့ရပါတယ်။ တရုတ်တို့အနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ယခင်မူဝါဒများဆီကို နောက်ကြောင်းပြန်နိုင်ပါဦးမလား ဆိုတာ သံသယဖြစ်ခဲ့ကြရပါတယ်။ တရုတ်ပြည်ဟာ ပိုမိုပီပြင်တဲ့ လွတ်လပ်သော ဈေးကွက်စီးပွားရေးမူဝါဒတွေကို ပြန်လည်ကျင့်သုံးမှု မပြုမီ ရှေးရိုးဝါဒီများကို တဖြည်းဖြည်းချင်း တစ်ဆင့်စီဖယ်ရှားဖို့အတွက် စောင့်ဆိုင်းခဲ့ရပါသေးတယ်။

ဗဟိုကထိန်းချုပ်တဲ့ စီမံကိန်းစီးပွားရေးစနစ် အတော်များများမှာ နိုင်ငံရေး မှူးတွေကို စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာရာထူးတွေမှာ ခန့်အပ်ခြင်းဟာ စီးပွားရေးစနစ် အပေါ် အတော်လေးဒုက္ခပေးနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီ နိုင်ငံရေးမှူးတွေဟာ စီးပွားရေး နယ်ပယ်မှာ အမှန်တကယ်ကျွမ်းကျင်ပြီး အရည်အချင်း ပြည့်ဝခဲ့ရင်တော့ ပြဿနာ

မရှိပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ အတော်များများဟာ နိုင်ငံရေးကလွဲလို့ လုပ်ငန်းပိုင်းကို နားမလည် သူတွေသာ ဖြစ်နေလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီလိုပြဿနာမျိုးဟာ အနောက်တိုင်းနိုင်ငံမျိုးမှာ ဖြစ်လေ့မရှိဘူး ဆိုပေမဲ့ နိုင်ငံရေးအရ

နေရာယူမှုတွေကတော့ တခြားပုံသဏ္ဍာန်မျိုးစုံနဲ့ တည်ရှိနေတတ်ပါတယ်။ ဥပမာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ သမ္မတရေဂင်အစိုးရ အုပ်စိုးစဉ်ကာလက အလုပ်အကိုင်မရှိတဲ့ နိုင်ငံရေးသမားသုံးရာကျော်ကို အရပ်ဘက် ဝန်ထမ်းတွေအဖြစ် အလုပ်တာဝန် ခန့်အပ်ခဲ့ပါတယ်။ (စထရိတ်တိုင်း သတင်းစာ ၁၉၈၈၊ အောက်တိုဘာလ (၁၀) ရက်။) ပြောရရင် စွမ်းဆောင်ရည်ရှိတဲ့ နိုင်ငံရေး သမားတွေကို အရပ်ဘက်ဝန်ထမ်း ရာထူးများမှာ ခန့်အပ်ခြင်းဟာ ပြဿနာ မရှိပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ အစိုးရအနေနဲ့ ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ခန့်အပ်ရာမှာ အာဏာရပါတီက နိုင်ငံရေးသမားနဲ့ တခြားဝင်ရောက် လျှောက်ထားသူတွေအကြား ခွဲခြားမှုတွေ ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ ပြီးတော့ အရပ်ဘက်ဌာနတွေမှာ အမြဲတမ်းဝန်ထမ်း ရာထူးကို ရရှိခဲ့တဲ့ နိုင်ငံရေးသမားတွေဟာ လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်မှာ ပါတီစွဲ၊ ဝါဒစွဲကင်းကင်းနဲ့ လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်နိုင်မှုရှိ-မရှိ ဆိုတာကလည်း မေးခွန်းထုတ်စရာ ဖြစ်လာ ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သူတို့အတွက် ရွေးချယ်ခန့်အပ်ခဲ့တဲ့ တာဝန်ရှိပုဂ္ဂိုလ်တွေ အနေနဲ့ အဲဒီ နိုင်ငံရေးသမားတွေဟာ မတရားသဖြင့် အကျိုးခံစားခဲ့သူများအဖြစ် ရှုမြင်လာနိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ စိတ်ဓာတ်ရေးရာယိုယွင်းမှုနဲ့ ဝန်ထမ်းများနှုတ်ထွက်မှု ဆိုင်ရာပြဿနာတို့ကို ဖြစ်ပေါ်လာစေနိုင်ပါတယ်။

၆. ၃။ အမိန့်အာဏာ

အမိန့်အာဏာနဲ့ပတ်သက်ပြီး အခန်း (၂) မှာ ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်ပေမဲ့ စစ်ဘက်ဆိုင်ရာ ဦးဆောင်မှုနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အရေးကြီးတဲ့အချက်တချို့ကို ထပ်မံတင်ပြလိုပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အလိုအရ. . .

> "စစ်သေနာပတိတို့၏ စစ်ရေးခေါင်းဆောင်နိုင်စွမ်းသည် ဉာဏ်ပညာရှိမှု၊ ရိုးသားမှု၊ စိတ်ကောင်းစေတနာရှိမှု၊ ရဲစွမ်းသတ္တိ ရှိမှုနှင့် ကျောသားရင်သား မခွဲခြားဘဲ စည်းကမ်းလိုက်နာမှုတို့ အပေါ် မူတည်နေပေသည်။"

စစ်သေနာပတိလုပ်သူရဲ့ 'ကောင်းမြတ်သော အရည်အသွေးငါးရပ်" အပြင် "ဆိုးဝါးတဲ့အင်္ဂါရပ်ငါးခု" ကိုလည်း ဆွန်ဇူးက ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ ဆိုးဝါးတဲ့ အင်္ဂါရပ်တွေကတော့ (၁) မဆင်မခြင် အလောတကြီးလုပ်တတ်မှု၊ (၂) သူရဲဘောကြောင်မှု၊ (၃) စိတ်မြန်လက်မြန် လုပ်တတ်မှု၊ (၄) ဂုဏ်ပကာသန မက်မောမှုနဲ့ (၅) အလွန်အကျွံ သနားကြင်နာမှုတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ငါးရပ်ကို ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း အသိအမှတ်ပြုဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

> "မဆင်မခြင် အလောတကြီး လုပ်ဆောင်လျှင် လုပ်ကြံ သတ်ဖြတ်ခြင်း ခံရနိုင်သည်။"

> "သူရဲဘောကြောင်လျှင် ဖမ်းဆီးထိန်းသိမ်းခြင်း ခံရနိုင်သည်။""စိတ်မြန်လက်မြန် လုပ်တတ်လျှင် ရန်သူက အလွယ်တကူ ဆွပေးနိုင်လိမ့်မည်။"

> "ဂုဏ်ပကာသန မက်မောလျှင် အလွယ်တကူ စော်ကားခြင်း ခံရနိုင်သည်။"

> "ပြည်သူလူထုအပေါ် အလွန်အကျွံ သနားကြင်နာခဲ့လျှင် အလွယ်တကူ နှောင့်ယှက်ခြင်း ခံရနိုင်သည်။"

> "တပ်မတော်တစ်ခု ပျက်သုဉ်းခြင်းနှင့် စစ်သေနာပတိတို့ ကျဆုံးခြင်းတို့သည် အဆိုပါချို့ယွင်းချက်ငါးရပ်ကြောင့်ပင် ဖြစ်သည်။ ယင်းတို့ကို အသေအချာ နားလည်သဘောပေါက် ထားရန် လိုအပ်သည်။"

အထက်မှာဖော်ပြခဲ့တဲ့ အရည်အသွေးကောင်းနဲ့ ဆိုးဝါးတဲ့အင်္ဂါရပ်တွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစား လိုက်တဲ့အခါ စွမ်းဆောင်ရည်ရှိတဲ့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ (၁) သတိဖြင့်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခြင်း (၂) စစ်ပွဲတွင်ရဲရင့်ခြင်း (၃) တင်းကြပ်မှု အကြားတွင် စိတ်ကိုတည်ငြိမ်စွာထားနိုင်ခြင်း (၄) ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်လုပ်ကိုင်ရာ၌ ဒိဋ္ဌဓမ္မအကျိုးကိုကြည့်၍ စဉ်းစားတွေးခေါ် တတ်ခြင်းနဲ့ (၅) လက်အောက်ငယ်သား များကို ဆက်ဆံရာမှာ ရိုးသားဖြောင့်မတ်ခြင်းဆိုတဲ့ အဓိကအင်္ဂါရပ်ငါးခု ပိုင်ဆိုင်ဖို့ လိုအပ်ကြောင်း တွေ့ ရှိရပါတယ်။ အဲဒီအင်္ဂါရပ်တွေဟာ စီးပွားရေးလောက,က

အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေမှာလည်း ရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။

၆. ၃. ၁။ သတိတရားရှိခြင်း

စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ သတိတရားနဲ့ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်တတ်တဲ့ အလေ့အထနဲ့ ပြည့်စုံရမှာဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ သတိတရားရှိခြင်းဆိုတာ တွေဝေခြင်း ဒါမှမဟုတ် နှေးကွေးစွာ လုပ်ကိုင်ခြင်းလို့ဆိုလိုတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ရာမှာ ရှေးရိုးဆန်လွန်းခြင်း မဟုတ်သလို တွန်းတွန်းတိုက်တိုက် လုပ်ရမယ့်ကိစ္စမျိုးက ရှောင်လွှဲခြင်းလည်း မဟုတ်ပါဘူး။ ပိုပြီးရှင်းအောင် ဆိုရရင် သတိတရားရှိခြင်းဆိုတာ'ဖြစ်နိုင်ခြေအားလုံး" နဲ့ 'သူတို့ကထွက်ပေါ်လာမယ့် အကျိုးဆက်များ' ကို ချိန်ဆနိုင်စွမ်းရှိခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ သူ့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကို ဘယ်နည်းဘယ်ပုံ ချမှတ်တယ်ဆိုတဲ့အချက်က တပ်မတော် အတွက်သာမက နိုင်ငံတစ်ခုလုံးရဲ့ ကံကြမ္မာကို ပြဋ္ဌာန်းနိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သတိတရားရှိခြင်းဆိုတာ စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းနဲ့ အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းတို့ကို အသေးစိတ် ဂရုပြုဆောင်ရွက်ခြင်းလို့လည်း အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒီလို သတိတရားနဲ့ပြည့်စုံဖို့အတွက် စစ်သေနာပတိတစ်ဦးမှာ သီးခြားအရည်အသွေးတွေ ပိုင်ဆိုင်ထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒီထဲက အထူးအရေးပါတဲ့ အရည်အသွေး သုံးရပ်ကို ဆက်လက်ဖော်ပြသွားပါမယ်။

(၁) အထူးသဖြင့် မဟာဗျူဟာမြောက်လုပ်ငန်းများမှာ စီမံကိန်းရေးဆွဲ ချမှတ်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း၊

စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ မိမိကို ဘယ်သူက တိုက်ခိုက်နေတယ်၊ ဘာ့ကြောင့် တိုက်ခိုက်ရတယ်၊ ဘယ်လိုတပ်ဖွဲ့နဲ့ လက်နက်တွေကို တိုက်ခိုက်ရေးမှာ အသုံးချရမယ်၊ တိုက်ခိုက်ခြင်းအားဖြင့် ဘာအကျိုးအမြတ်တွေ ရရှိမယ်၊ ဘယ်အချိန်မှာတိုက်ပြီး ဘယ်အချိန်မှာ မတိုက်ဘဲနေမယ်၊ ဘယ်နေရာမှာ တိုက်ခိုက် သင့်ပြီး ဘယ်နေရာမှာ မတိုက်ခိုက်ဘဲနေသင့်တယ်ဆိုတာနဲ့ တိုက်ပွဲရှိရာကို ဘယ်လို ချီတက်ရမယ် စတာတွေကို သိနားလည်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ ထိရောက်စွာ စီမံကိန်းချမှတ် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်စွမ်းက "စစ်မြေပြင်မှာတည်ရှိအနေတဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်' ကို သူ့အတွက် အကောင်းဆုံး အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းအောင် ချယ်လှယ် အမြတ်ထုတ်နိုင်စေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

> "သို့ဖြစ်ရာ၊ စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူတို့သည် (စစ်မြေပြင်တွင်တည်ရှိနေသည့်) အခြေအနေမှ အောင်မြင်မှုကို ရယူနိုင်ပြီး လူတစ်ဦးချင်းစီ၏ အားထုတ်မှုအပေါ်တွင် မှီခိုမှု မပြုချေ။ ထို့ကြောင့် သူသည် အခြေအနေမှ အမြတ်ထုတ်ယူရန် သင့်လျော်သည့်သူများကို ရွေးချယ်နိုင်စွမ်းရှိသည်။"

(၂) စီမံကိန်းများကို ထိရောက်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်စွမ်းရှိခြင်း။

စစ်သေနာပတိတချို့ဟာ စီမံကိန်းရေးဆွဲချမှတ်နိုင်စွမ်းရှိပေမဲ့ အကောင်အထည် ဖော်ရာမှာ အားနည်းချက်ရှိတတ်ပါတယ်။ 'စီမံကိန်းရေးဆွဲချမှတ်ခြင်း' ကနေ ‘အကောင်အထည်ဖော်မှု’ ကို ခွဲထုတ်လိုက်တဲ့ သော့ချက်ကတော့ အကောင်အထည် ဖော်နိုင်ဖို့အတွက် အရာရှိနဲ့နောက်လိုက်ရဲဘော်များအကြား အပြန်အလှန်အကျိုး ပြုခြင်းနဲ့ အမိန့်နာခံမှုရှိခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ကောင်းမွန်စွာ အကောင် အထည်ဖော်နိုင်ဖို့အတွက် စစ်သေနာပတိဟာ စီမံကိန်းကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့ လူသူစုဆောင်းခြင်းနဲ့ အရာရှိအရာခံ အကြပ်တပ်သားများ ရွေးချယ်ခန့်ထားခြင်း တို့ကို လုပ်ဆောင်ရာမှာ မှန်ကန်စွာ စီရင်ဆုံးဖြတ်နိုင်စွမ်းရှိဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ သူ့ရဲ့လက်အောက်ခံအားလုံးကို လိုအပ်တဲ့လမ်းညွှန်ချက်တွေ ချမှတ်ပေးနိုင် စွမ်းလည်း ရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။

(၃) မိမိတပ်မတော်ကို ကိုင်တွယ် စီမံခန့်ခွဲနိုင်စွမ်းရှိခြင်း။

ဒီအချက်နဲ့ ပြည့်စုံဖို့ဆိုရင် စစ်သေနာပတိဟာ သူ့ရဲ့အရာရှိ အရာခံအကြပ်တပ်သားများအပေါ် တရားမျှတစွာ ချီးမြှောက်ခြင်း၊ အပြစ်ပေးခြင်းတို့ကို ပြုလုပ်ခြင်းအားဖြင့် တပ်မတော် အတွင်း မိမိဩဇာညောင်းမှုကို ထူထောင်နိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူ့ရဲဘော် တွေကို စိတ်ဓာတ်တက်ကြွလာစေပြီး မိမိအတွက် စွန့်လွှတ်အနစ်နာခံ တာဝန်ထမ်း ဆောင်လိုစိတ်များ ပေါ်ပေါက်လာအောင် လှုံ့ဆော်နိုင်စွမ်းရှိဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။

စစ်ပွဲတစ်ပွဲကို ဦးဆောင်တိုက်ပွဲဝင်နေတဲ့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးနည်းတူ ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာလည်း ကုမ္ပဏီကို တိုးတက်ကြီးပွားလာ စေနိုင်သလို ရှုံးနိမ့်ပျက်စီးသွားလောက်အောင် သော့ချက်ကျတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို တာဝန်ယူချမှတ်ရပါတယ်။ ဥပမာ သူ့အနေနဲ့ မလိုအပ်တဲ့တိုးချဲ့မှုတွေ လုပ်ဆောင်ခြင်း၊ မှားယွင်းတဲ့ သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးမှုလုပ်ငန်းတွေ လုပ်ဆောင်စေခြင်း၊ မှားယွင်းတဲ့ ဈေးကွက် ထဲကို ဝင်ရောက်စေခြင်းတို့လို ဆုံးဖြတ်ချက်အမှားတွေကို ချမှတ်ခဲ့မိရင် မိမိကုမ္ပဏီ၊ မိမိဝန်ထမ်းတွေရဲ့ အလုပ်အကိုင်နဲ့ မိမိကုမ္ပဏီမှာ အစုရှယ်ယာ ထည့်ဝင်ထားသူတို့ရဲ့ အကျိုးစီးပွားကို ထိခိုက်နစ်နာမှုတွေ ဖြစ်ပေါ်စေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အရေးပါတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို မချမှတ်မိခြင်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီရဲ့ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်မှုကို နှောင့်နှေး ကြန့်ကြာစေတဲ့အထိ ရေးရိုးဆန်လွန်းလို့လည်း မဖြစ်ပါဘူး။ ဘယ်လောက်ပဲ အသေးစိတ် သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုနဲ့ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုတွေ လုပ်ခဲ့စေဦးတော့ သူဟာ အောင်မြင်မှုအတွက် အခွင့်အလမ်းတွေကို တိုးမြှင့်ပေးနိုင်သလို ဆုံးရှုံးမှုတွေ ဖြစ်ပေါ် လာအောင်လည်း လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိသူ ဖြစ်ပါတယ်။

၆. ၃. ၂။ ရဲစွမ်းသတ္တိရှိခြင်း

လွှာများပိုင်း (၂) စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ စစ်မြေပြင်မှာ သတိတရားနဲ့ပြည့်စုံရမှာ ဖြစ်တဲ့ အပြင် ရဲစွမ်းသတ္တိရှိဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ ရဲစွမ်းသတ္တိဆိုတာ ရဲရင့်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ချမှတ်နိုင်စွမ်းရှိခြင်းနဲ့ လိုအပ်လာရင် စွန့်စားဝံ့ခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် မှန်ကန်တယ်လို့ ယူဆရင် မကြောက်မရွံ့ လုပ်ဆောင်တတ်တဲ့စံနမူနာပြပုဂ္ဂိုလ် ဖြစ်ဖို့လည်းလိုအပ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ အရှုံးနဲ့ရင်ဆိုင်ရတဲ့ အခါမှာ မိမိရဲ့ရှုံးနိမ့်မှုကို အပြည့်အဝလက်ခံ တာဝန်ယူဝံ့တဲ့သတ္တိရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာ စစ်မြေပြင်က သေနာပတိတစ်ဦးအလား ရဲစွမ်းသတ္တိနဲ့ ပြည့်စုံဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ သူဟာ စွန့်စား လုပ်ဆောင်တတ်တဲ့ စွန့်ဦးတီထွင် လုပ်ငန်းရှင်စိတ်ဓာတ် ရှိရမှာဖြစ်သလို မိမိရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်က ထွက်ပေါ်လာတဲ့ အကျိုးရလဒ်တွေကိုလည်း ရင်ဆိုင်ဝံ့သူ ဖြစ်ရပါမယ်။ ဒီနေရာမှာ စီးပွားရေးလောကရဲ့ ကြီးမြတ်သောခေါင်းဆောင်တစ်ဦးမှာ ရှိသင့်တဲ့ အရည်အသွေးပြ အမှတ်အသားတွေထဲမှာ အောင်မြင်ပြီးမြောက်ခြင်း အတွက် ချီးကျူးဂုဏ်ပြုမှုတွေကို လက်ခံနိုင်ရုံသာမက ကျဆုံးရှုံးနိမ့်ခြင်းအတွက် တာဝန်ယူခြင်းလည်း ပါရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကံမကောင်းအကြောင်းမလှစွာပဲ အနောက်တိုင်းနိုင်ငံတွေက အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် အများစုဟာ သူတို့ရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေ မအောင်မြင်တဲ့အခါ 'ခေါ်းစာခံ" ရှာလေ့ရှိကြပါတယ်။ ဒီအလေ့ အထဟာ ဂျပန်အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တို့နဲ့ လုံးလုံးလျားလျား ကွဲပြားတဲ့ အမူအကျင့် စရိုက်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တို့ဟာ သူ့ကုမ္ပဏီနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရှုံးနိမ့်မှုမှန်သမျှ သူ့မှာသာတာဝန်ရှိတယ်လို့ ခံယူထားလေ့ရှိပါတယ်။ ဂျပန်လေကြောင်းလိုင်း (JAL) က လေယာဉ်ပျက်ကျစဉ်အခါတုန်းက အဲဒီ လေကြောင်းလိုင်းရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာ သေဆုံးသွားသူတွေရဲ့ စျာပနအခမ်း အနားမှာ ကျန်ရစ်သူ မိသားစုတွေကို အနူးအညွတ် တောင်းပန်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဒီလို လေယာဉ်ပျက်ကျရခြင်းနဲ့ စပ်လျဉ်းပြီး သူ့မှာလုံးလုံးလျားလျား တာဝန်ရှိကြောင်း ပြသတဲ့အနေနဲ့ ရာထူးက နှုတ်ထွက်သွားခဲ့ပါတယ်။ JAL ကိစ္စဟာ ထူးခြားနေပေမဲ့ ဒါဟာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီလောက အတွက်တော့ လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်တစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် တစ်ဦးအနေနဲ့ ရှုံးနိမ့်ခြင်းအပေါ် တာဝန်ယူဝံ့တဲ့ ရဲစွမ်းသတ္တိကို ပြသလိုက်ခြင်းလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

၆. ၃. ၃။ စိတ်ဓာတ်တည်ငြိမ်ခြင်း

စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝတဲ့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ စိတ်ဓာတ် တည်ငြိမ်သူဖြစ်ပြီး အလွယ်တကူ ဒေါသအလျောက် လုပ်ဆောင်တတ်တဲ့ အလေ့ အကျင့် မရှိသူလည်း ဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် သူ့ရဲ့ရာထူး အဆင့်အတန်း ဘယ်လောက်ပဲ မြင့်မားနေပါစေ စိတ်မြန်လက်မြန် မလုပ်တတ်သလို သူ့ရဲ့အတ္တကို ထိပါးလာရင်လည်း သည်းခံနိုင်စွမ်းရှိသူ ဖြစ်ပါတယ်။ စော်ကားမှုနဲ့ ရန်စမှုတွေကို

ကြံ့ကြံ့ခံနိုင်သူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် သူဟာ အလျင်စလို မဆင်မခြင် ဆုံးဖြတ်မှုတွေကနေ ရှောင်ရှားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် စစ်သေနာပတိတစ်ဦး မှာ စီမံကိန်းများကို အသေးစိတ် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်တတ်ခြင်းနဲ့ သတိတရားဖြင့် အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းဆိုတဲ့ အရည်အသွေးတွေ ပေါင်းစပ်ပါရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့စကားအတိုင်းဆိုရရင် .. ...

> "စစ်သေနာပတိတစ်ဦးသည် ဒေါသအလျောက် စစ်ပွဲဆင်နွှဲ တိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုရပေ။""စိတ်ဆိုးခြင်းကို ပျော်ရွှင်မှုအဖြစ် ပြန်လည်ပြောင်းလဲနိုင်သလို ဒေါသကို ကျေနပ်နှစ်သက်မှုအဖြစ် ပြောင်းလဲနိုင်သော်လည်း နိုင်ငံတစ်ခု ယိုယွင်းပျက်စီးသွားခြင်းကို ပြန်လည်တည် ဆောက်၍ မရနိုင်သလို လူတစ်ဦး သေဆုံးသွားခြင်းကိုလည်း ပြန်လည် ရှင်သန်လာအောင်လုပ်၍ မရနိုင်ပေ။"

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တစ်ဦးမှာ အလားတူ အရည်အသွေးတွေနဲ့ ပြည့်စုံဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ သူဟာ ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်ကြောင့် အလွယ်တကူ ဒေါသထွက်တတ်သူ မဖြစ်ရပါဘူး။ စီးပွားရေးလောကမှာ ယှဉ်ပြိုင်မှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဖျားယောင်းသွေးဆောင်တတ်တဲ့ နယ်ပယ်ကတော့ ကော်ပိုရိတ်အဆင့် သိမ်းပိုက်မှုလုပ်ငန်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့အားနည်းချက်ကြောင့် ဒီနယ်ပယ်မှာ သားကောင်ဖြစ်မှန်းမသိ ဖြစ်သွားတတ် ပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်များရဲ့ ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မှုဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ဆီက ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ရလဒ်အဖြစ် သူဟာ မိမိကုမ္ပဏီအတွက် အကျိုးအမြတ်တကယ် ရှိ-မရှိ သေချာရေရာစွာ နားလည်သဘောပေါက်မှု မရှိဘဲ အများနည်းတူ လိုက်လုပ် မိအောင် ဖျားယောင်းသွေးဆောင်ခြင်း ခံရတတ်ပါတယ်။ ခိုင်မာရေရာတဲ့ မူဝါဒ ဆိုင်ရာ အကြောင်းရင်းမရှိဘဲ မိမိရဲ့ အတ္တမာန်မာနကိုအခြေခံပြီး တခြားကုမ္ပဏီ တစ်ခုကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်လေ့ရှိပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်လုပ်ငန်းတွေရဲ့ တမင်ဖန်တီး ထားမှုကြောင့် မိမိဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မယ့် ကုမ္ပဏီဟာ အမှန်တကယ်ရှိသင့်တဲ့ တန်ဖိုး ထက် အများကြီးမြင့်မားနေတတ်ပါတယ်။ မိမိကုမ္ပဏီအတွက် အကျိုးအမြတ် ရရှိရေးထက် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေက ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်သွားမှာကို မလိုလားတဲ့စိတ်နဲ့ မတန်တဆဈေးပေးပြီး ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မိတတ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အမှုဆောင် အရာရှိချုပ်တွေဟာ မိမိတို့ကုမ္ပဏီကို တိုးတက်ကြီးပွားလိုတယ်ဆိုရင် ခေါင်းအေးအေးထားပြီး လုပ်ဆောင်တတ်မှုဟာ ကော်ပရိတ် အဆင့်ဦးဆောင်မှု ရဲ့ အရေးပါတဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအဖြစ် လိုအပ်ကြောင်း ထင်ရှားလှပါတယ်။

အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာအဆင့်မှာတော့ ဂျပန်နဲ့ အနောက်တိုင်းနိုင်ငံတို့ အကြား ကွဲပြားခြားနားတဲ့ အလေ့အထရှိခြင်းဟာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းလှ ပါတယ်။

ဥပမာပြရရင် တီအန်မင်ရင်ပြင်အရေးအခင်း ဖြစ်ပွားခဲ့တုန်းက အနောက်တိုင်းကုမ္ပဏီ အတော်များများက တရုတ်ပြည်သူ့တပ်မတော်နဲ့ အစိုးရတို့ရဲ့ အရေးယူဆောင်ရွက်မှုအပေါ် အလျင်အမြန် ပြစ်တင်ရှုတ်ချခဲ့ကြပါတယ်။ သမ္မတ ဘုရှ်ကဆိုရင် အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း (၆၀၀) ဖိုး လက်နက်ရောင်းဝယ်ရေး ကိစ္စကို ရပ်ဆိုင်းလိုက်သလို နှစ်နိုင်ငံ တပ်မတော်များ အကြား ဆက်သွယ်မှုကို အရေးအခင်း ဖြစ်ပွားပြီးနောက် တစ်ရက်အကြာ ၁၉၈၉ ခုနှစ် ဇွန်လ (၅) ရက်နေ့မှာ ဖြတ်တောက်ခဲ့ပါတယ်။ ပြင်သစ်၊ ဆွစ်ဇာလန်နဲ့ အနောက်ဥရောပနိုင်ငံအများစု ကလည်း အလားတူလိုက်လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားလာရေး လုပ်ငန်းလို စီးပွားရေးနဲ့ ကုန်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းများအပါအဝင် နယ်ပယ်အတော်များများမှာ ထောက်ပံ့ကြေးကို အတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ လျှော့ချလိုက်ကြောင်း အလောတကြီး ကြေငြာချက်တွေ ထုတ်ပြန်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီဖြစ်ပေါ်မှုတွေထဲမှာ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းလောက်အောင် ထူးထူး ခြားခြား ရေငုံနှုတ်ပိတ် ဆိတ်ဆိတ်နေတာကတော့ ဂျပန်နိုင်ငံပါပဲ။ သူကတော့ တည်တည်ငြိမ်ငြိမ်ရှိပြီး တရုတ်အစိုးရကို ပြောင်ပြောင် တင်းတင်း ပြစ်တင်ရှုတ်ချဖို့ ငြင်းဆိုခဲ့သလို တရုတ်ပြည်ကို စီးပွားရေးပိတ်ဆို့မှု လုပ်စရာလည်း မလိုအပ်ဘူးလို့ ခံယူခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက် နှစ်အနည်းငယ် အကြာမှာ အနောက်တိုင်းနိုင်ငံတွေက သူတို့နဲ့ တရုတ်ပြည်ကြီးအကြား ဆက်ဆံရေး ကို ပြန်လည်ပြင်ဆင်ဖို့ ကြိုးပမ်းလာချိန်မှာတော့ ဂျပန်တို့ဟာ တရုတ်ပြည်ဈေးကွက် အတွင်း သူ့ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို အရှိန်အဟုန်မပျက် ဆက်လက် လုပ်ကိုင် နေတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

၆. ၃. ၄။ လက်ငင်းဒိဋ္ဌ အကျိုးစီးပွားကိုကြည့်ခြင်း

စစ်ပွဲတစ်ပွဲကို ဦးဆောင်ဆင်နွှဲနေတဲ့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ စိတ်ကူးယဉ်မဆန်ဘဲ လက်ငင်းဒိဋ္ဌဓမ္မ အကျိုးကျေးဇူး ရှိစေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ လက်ငင်းလက်တွေ့ အကျိုးရလဒ်တွေ ဖြစ်ပေါ်ဖို့အတွက် စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်ချပြီး ဦးဆောင်လုပ်ကိုင်နိုင်ဖို့လည်းလိုအပ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက

> "အကယ်၍ အခြေအနေက အောင်ပွဲခံနိုင်သည်ဆိုလျှင် အုပ်ချုပ်သူ မင်းကေရာဇ်က တိုက်ခိုက်ခြင်းမပြုရန် အမိန့် ပေးသည့်ကြားမှပင် စစ်သေနာပတိသည် တိုက်ခိုက်မှုပြုရမည် ဖြစ်သည်။ အကယ်၍ အခြေအနေက ရှုံးနိမ့်နိုင်သည်ဆိုလျှင် အုပ်ချုပ်သူမင်းကေရာဇ်က တိုက်ခိုက်ရန် အမိန့်ပေးသည့် ကြားမှပင် စစ်သေနာပတိသည် မတိုက်ခိုက်ဘဲနေရမည်။"

အထက်ဖော်ပြပါ အဆိုအမိန့်က စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ မင်းကေရာဇ်ရဲ့

အမိန့်ကိုမနာခံဖို့ ဒါမှမဟုတ် သစ္စာစောင့်သိရိုသေခြင်းမပြုဖို့ ဆိုလိုတာ မဟုတ်ဘူးဆိုတဲ့အချက်ကိုတော့ အထူးသတိပြုရပါလိမ့်မယ်။

ဒါ့အပြင် စစ်ပွဲအတွင်း စစ်မြေပြင်နဲ့ အနီးကပ်ဆုံးနေရာမှာ ရှိနေပြီး ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အခြေအနေအပေါ် အကောင်းဆုံး ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲ အမိန့်ပေးနိုင်တဲ့ အမြင့်ဆုံးအာဏာရှင်ဟာ စစ်သေနာပတိသာလျှင် ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ သူ့အနေနဲ့ အောင်နိုင်လိမ့်မယ်လို့ ယူဆခဲ့ရင် နောက်တစ်ဆင့် ဆက်လက်တိုက်ခိုက် ပိုင်ခွင့် သူ့မှာရှိရပါမယ်။ အလားတူပါပဲ၊ တကယ်လို့ သူ့အနေနဲ့ အခြေအနေက ရှုံးနိမ့်လိမ့်မယ်လို့ ယူဆခဲ့ရင်လည်း တပ်တွေကို အမြန်ဆုံးဆုတ်ခွာမိန့် ပေးရပါ လိမ့်မယ်။ ဒါမှသာ မိမိရဲ့တပ်မတော်သားတွေ ဆက်လက် အသက်ရှင်သန်နိုင်ပြီး နောက်တစ်ကြိမ်မှာ ရန်သူကို တိုက်ခိုက်ချေမှုန်းနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါဟာ ခံယူကျင့်သုံး ရမယ့် လက်တွေ့အကျဆုံးအခြေခံမှုဖြစ်ပြီး တကယ်တော့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦး အဖို့ သင့်တင့်လျောက်ပတ်တဲ့အလုပ်ကို မိမိကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ ဦးဆောင် လုပ်ကိုင်ခြင်းလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

တရုတ်ဘာသာစကားမှာ ‘သစ္စာစောင့်သိခြင်း’ ဆိုတဲ့ ဝေါဟာရကို ‘ဗဟိုပြုခြင်း’ နဲ့ ‘အသည်းနှလုံး' ဆိုတဲ့ အက္ခရာနှစ်လုံးနဲ့ ပေါင်းစပ်ဖွဲ့စည်းထားပါ တယ်။ ဒါ့ကြောင့် “သစ္စာစောင့်သိခြင်း' ရဲ့ ကျမ်းဂန်လာအနက်ဟာ ‘လူတစ်ဦး၏ အသည်းနှလုံးကို ဗဟိုပြုခြင်း' လို့ အဓိပ္ပာယ်ထွက်ပါတယ်။ လူတစ်ဦးဟာ မိမိရဲ့ အသည်းနှလုံးကို ဗဟိုပြုလိုက်တဲ့အခါမှာ အခြားအခြားသော ဘက်လိုက်မှုတွေ မရှိတော့ဘဲ လိပ်ပြာသန့်သွားပါတယ်။ စစ်သေနာပတိဟာ စစ်ပွဲအတွင်း ဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု ချမှတ်တဲ့အခါ သူ့ရဲ့လိပ်ပြာဟာ သန့်ရှင်းစင်ကြယ်နေဖို့ လိုပါတယ်။ အမိနိုင်ငံတော်နဲ့ တိုင်းသူပြည်သားတို့ရဲ့ အကျိုးစီးပွားကိုသာ သူ့နှလုံး အိမ်မှာထားရှိပြီး သူ့တပ်ဖွဲ့တွေ ချီတက်ခြင်းနဲ့ ဆုတ်ခွာခြင်းဆိုင်ရာ ဆုံးဖြတ်ချက် များကို ချမှတ်မှာဖြစ်ပါတယ်။

> “သို့ဖြစ်ရာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးကျော်စောမှုနှင့် ဂုဏ်သိက္ခာမြင့်မားမှု အတွက်
> မရည်ရွယ်ဘဲ ချီတက်တိုက်ခိုက်သော၊ အပြစ်ပေး ခံရမည်ကို မထိတ်လန့်ဘဲ
> ဆုတ်ခွာသော၊ သူ၏အဓိက ဦးတည်ချက်မှာ ပြည်သူလူထုနှင့်
> အချုပ်အခြာအာဏာ ပိုင်သူ၏ အကျိုးစီးပွားသာလျှင်ဖြစ်သော
> စစ်သေနာပတိသည် နိုင်ငံတော်၏ တန်ဖိုးမဖြတ်နိုင်သည့်
> အဖိုးထိုက်ရတနာပင် ဖြစ်ပေသည်။”

ဒါ့ကြောင့် စစ်သေနာပတိဟာ စစ်ချီခြင်း၊ စစ်ဆုတ်ခြင်းတို့ကို လိပ်ပြာ သန့်သန့်လုပ်ကိုင်နိုင်ပြီး သူ့ရဲ့လှုပ်ရှားမှုတိုင်းမှာ ချီးမြှင့်မြှောက်စားမှုကို မမျှော်ကိုး သလို ပြစ်ဒဏ်ခတ်မှုကိုလည်း ကြောက်ရွံ့ခြင်းကင်းနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သစ္စာ စောင့်သိခြင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ထပ်ပြီးပြောရရင် တရုတ်တို့မှာ “အုပ်ချုပ်သူအပေါ်

သစ္စာစောင့်သိခြင်း' ဆိုတဲ့ အသုံးအနှုန်းမျိုး မရှိဘူးဆိုတာပါပဲ။ "နိုင်ငံတော်အပေါ် သစ္စာစောင့်သိခြင်း' ဆိုတာသာ ပြောရိုးပြောစဉ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လူတစ်ဦးရဲ့ သစ္စာစောင့်သိခြင်းဆိုတာ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်စုံတစ်ယောက်၊ အုပ်ချုပ်သူတစ်ဦး၊ မင်း ဧကရာဇ်တစ်ပါး ဒါမှမဟုတ် နိုင်ငံရေးပြယုဂ်လူသားတစ်ဦးအတွက် မဟုတ်ဘဲ နိုင်ငံတော်အတွက်သာ ဖြစ်ရပါမယ်။ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးရဲ့ နိုင်ငံတော်အပေါ် သစ္စာစောင့်သိခြင်းဆိုတာ သူ့တပ်မတော်၊ သူ့နိုင်ငံသားနဲ့ သူ့နိုင်ငံရဲ့ အချုပ်အခြာ အာဏာပိုင်စိုးသူတို့ရဲ့ အကျိုးစီးပွားကို သူ့နှလုံးအိမ်မှာထားရှိခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သီးခြားအုပ်စုတစ်ခု သို့မဟုတ် လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ယောက်အပေါ် သစ္စာခံခြင်း မဟုတ် ပါဘူး။

သို့ပေမဲ့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ သစ္စာစောင့်သိခြင်းဆိုတဲ့ စကားရပ်ရဲ့ ဆိုလိုရင်းကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ နားမလည်ခဲ့ရင်တော့ ဆိုးဝါးတဲ့အကျိုးဆက်တွေ ကိုသာ ဖြစ်ထွန်းလာစေနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာကောင်းတစ်ခုကို တင်ပြရမယ်ဆိုရင် အေဒီ ၉၆၀ ကနေ အေဒီ ၁၂၈၀ အထိ တည်ရှိခဲ့တဲ့ ဆောင်မင်းဆက် ခေတ်ကာလက စစ်သူကြီး 'ယွဲ့ ဖေး" (Yue Fei) ရဲ့ ဖြစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လွဲဖေး လူငယ်ဘဝက သူ့ရဲ့ကျောပြင်မှာ မိခင်ဖြစ်သူက "နိုင်ငံတော်အပေါ် သစ္စာရှိပါ' ဆိုတဲ့ စကားလုံးကို ဆေးမှင်ကြောင် ထိုးပေးခဲ့ပါတယ်။ သူကြီးပြင်းလာတဲ့ အခါမှာ အလွန် ကျော်ကြားတဲ့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦး ဖြစ်လာခဲ့ပြီး တရုတ်နယ်စပ်ကို ကျူးကျော် ရန်စလာသူတွေကို တွန်းလှန်မောင်းထုတ်ဖို့ တာဝန်ယူခဲ့ရပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ရန်သူတို့ ဆီက လာဘ်ငွေရယူထားတဲ့ နန်းရင်းဝန်ဖြစ်သူရဲ့ ကောက်ကျစ်ယုတ်မာတဲ့ အကြံကြောင့် အသိဉာဏ်မပြည့်စုံတဲ့ ဘုရင်ဧကရာဇ်ဟာ သူ့သေနာပတိ ယွဲ့ဖေးကို ရှေ့တန်းစစ်မြေပြင်ကနေ ပြန်လည်ဆုတ်ခွာလာခဲ့ဖို့ စာချွန်တော်ဆယ့်သုံးစောင် တိတိ ထုတ်ပြန်အမိန့်ပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအချိန်မှာ လွဲဖေးအပါအဝင် သူ့ရဲ့အရာရှိ၊ အရာခံ အကြပ်တပ်သားအားလုံးဟာ ဧကရာဇ်ရဲ့ အမိန့်ကို မနာခံဘဲ စစ်ကို ဆက်လက်တိုက်ခိုက်ရင် မုချအောင်ပွဲရမယ်ဆိုတာကို သိရှိထားကြပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ကံဆိုးချင်တော့ ဖွဲ့ဖေးဟာ သစ္စာစောင့်သိခြင်းရဲ့ အနက်အဓိပ္ပာယ်ကို နားမလည်ဘဲ ဘုရင်ဧကရာဇ်ရဲ့အမိန့်ကို မျက်စိစုံမှိတ်နာခံခဲ့ပါတယ်။ တပ်များကိုရုတ်သိမ်းပြီး မင်းနေပြည်တော်ကို ပြန်ရောက်တဲ့ အခါမှာတော့ စစ်သေနာပတိကြီး ကျွဲဖေးဟာ သေဒဏ်စီရင်ခြင်း ခံလိုက်ရပါတော့တယ်။ တကယ်တော့ ဖွဲ့ ဖေးဟာ ဒီလိုအရေး တကြီးဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ရတဲ့အချိန်မှာ သူ့ကျောပြင်မှာ ဆေးမှင်ကြောင် ထိုးပေး ထားတဲ့ "နိုင်ငံတော်အပေါ်သစ္စာရှိပါ၊ ဧကရာဇ်အပေါ်သစ္စာမခံပါနဲ့' ဆိုတဲ့ အက္ခရာတွေကို မေ့လျော့ခဲ့ပါတယ်။ တကယ်လို့ သူသာ ဆက်လက်တိုက်ပွဲဝင်ခဲ့ရင် စစ်ပွဲမှာ အောင်မြင်မှုရမှာဖြစ်ပြီး ဘုရင်ဧကရာဇ်ရဲ့ ခွင့်လွှတ်မှုအပြင် ရာထူးတိုးမြှင့် ချီးမြှောက်ခြင်းတောင် ခံရဖွယ်ရှိပါတယ်။ ကံမကောင်းအကြောင်းမလှစွာ မှားယွင်းတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ကိုချခဲ့မိလို့ သူဟာ အသက်ဆုံးရှုံးခဲ့ရရုံသာမက သူ့ပြည်သူနဲ့ သူ့နိုင်ငံတော်တို့ရဲ့ အကျိုးစီးပွားကိုပါ ထိခိုက်ဆုံးရှုံးစေခဲ့ပါတယ်။

တစ်ဆက်တည်း မှာပဲ ဆောင်မင်းဆက်ဟာလည်း ရန်သူတို့ရဲ့ ကျူးကျော်သိမ်းပိုက်မှုကိုခံရပြီး တရုတ်ပြည်ကို အေဒီ ၁၂၈၀ က အေဒီ ၁၃၆၈ ခုနှစ်အထိ စိုးစံခဲ့တဲ့ ယွမ်မင်းဆက် ပေါ်ထွန်းလာစေခဲ့ပါတယ်။

စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာ လက်တွေ့ ကျတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို ချမှတ်နိုင်ဖို့လိုသလို ဖြစ်နိုင်သမျှ ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ ဦးဆောင် လုပ်ကိုင်နိုင်စွမ်းလည်း ရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ စီမံကိန်းတစ်ခုကို ရေးဆွဲချမှတ်ပြီးဖြစ်ပေမဲ့ လက်တွေ့လုပ်ဆောင်တဲ့အခါမှာ အဲဒီစီမံကိန်းက မိမိအတွက် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းစေမယ့် လုပ်ရပ်တွေကို မလုပ်နိုင်အောင် တားဆီးကန့်သတ်ခြင်း ခံရတာမျိုး မဖြစ်သင့်ပါဘူး။ မိမိစီမံကိန်းထဲမှာ ထည့်သွင်းမစဉ်းစားခဲ့တဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ရင် ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ ရုတ်ချည်းအမိအရ ဆုတ်ကိုင်ပြီး အကျိုးအမြတ်ရအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်း ရှိဖို့လိုပါတယ်။ တကယ်လို့ အပြောင်းအလဲတွေလုပ်ဖို့ လိုအပ်ခဲ့ရင် နှောင့်နှေးတွေဝေမှုကင်းစွာ လုပ်ဆောင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါဟာ ယှဉ်ပြိုင်မှုမြင့်မားလှတဲ့ မျက်မှောက်ခေတ် ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ကျင်လည်နေရတဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေအတွက် အရေးအကြီးဆုံး အရည် အသွေးတစ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ အပြောင်းအလဲတွေကို ကာလ၊ ဒေသတစ်ခု အတွက် ဘောင်ခတ်ထားလို့ မရပါဘူး။ တကယ်တော့ 'ယှဉ်ပြိုင်မှု'၊ 'စားသုံးသူတို့ရဲ့ ကြိုက်နှစ်သက်မှုနဲ့ ဝယ်လိုအား' 'နည်းပညာနဲ့ တီထွင်ဆန်းသစ်မှု' 'ကုန်ကြမ်းပေးသွင်း သူတို့ရဲ့ ဖိအားပေးမှု'၊ 'အစိုးရရဲ့ စည်းမျဉ်းဥပဒေနဲ့ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းဆိုင်ရာ ပြဋ္ဌာန်းချက်များ'၊ 'ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ အပြောင်းအရွေ့များ' စတဲ့နယ်ပယ်မျိုးစုံမှာ အပြောင်းအလဲ အမြောက်အမြားဟာ စဉ်ဆက်မပြတ် ဖြစ်ထွန်းနေပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တစ်ဦးအနေနဲ့ ထိရောက်စွာ စီမံခန့်ခွဲချင်တယ်ဆိုရင် သူ့ရဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေဟာ အလျော့အတင်းရှိပြီး ဒိဋ္ဌမမ္မလက်တွေ့ကျဖို့ အထူးလိုအပ် လှပါတယ်။ အပြောင်းအလဲတွေအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ထားရမှာဖြစ်သလို မှန်ကန် ထိရောက်စွာ တုံ့ပြန်အရေးယူဆောင်ရွက်နိုင်တဲ့ စွမ်းရည်ရှိခြင်းအားဖြင့် မိမိရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို လိမ်လိမ်မာမာ ပါးပါးနပ်နပ်အနိုင်ယူနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ စီးပွားရေးလောကအတွင်း သစ္စာစောင့်သိခြင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး အရေးတကြီး သတိပြုစရာတစ်ခု ရှိပါတယ်။ အဲဒါကတော့ မိမိအလုပ်လုပ်ကိုင်ရာ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းအပေါ်ကလွဲပြီး အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တစ်ဦး သို့မဟုတ် ဘယ်လိုလူပုဂ္ဂိုလ် တစ်စုံတစ်ရာအပေါ်မှာမှ သစ္စာစောင့်သိရိုသေစရာ မလိုဘူး ဆိုတာပါပဲ။ ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက ဂျပန်တစ်ယောက်ကို သူ့ရဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မေးမြန်းခဲ့ရင် "ကျွန်တော်ဟာ မိဆူဘီရှိ

အတွက် အလုပ်လုပ်ပါတယ်'၊ 'ကျွန်မဟာ တိုယိုတာအတွက် အလုပ်လုပ်ပါတယ်' 'ကျွန်တော်ကတော့ ဆိုနီအတွက် အလုပ်လုပ်ပါတယ်" စသည်ဖြင့် မိမိအလုပ်လုပ်ရာ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းကိုသာ ရည်ညွှန်းပြီး ဖြေကြားတတ်ကြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါဟာ သူတို့ရဲ့သစ္စာစောင့်သိမှုဟာ အဖွဲ့အစည်းအပေါ်မှာသာ တည်ရှိနေပြီး လူပုဂ္ဂိုလ် တစ်စုံတစ်ယောက်ဆီမှာ မရှိကြောင်းဖော်ပြနေတာပါပဲ။ အနောက်တိုင်းသား ပညာရှင်လုပ်သားတွေကတော့ ဂျပန်တို့နဲ့ခြားနားစွာပဲ 'ကျွန်တော်က အင်ဂျင်နီယာတစ်ဦးပါ'၊ 'ကျွန်မကတော့ စာရင်းကိုင်ပါ" "ကျွန်တော်က ကွန်ပျူတာ ပညာရှင်ပါ" စသည်ဖြင့် မိမိရဲ့အသက်မွေး ဝမ်းကျောင်း အလုပ်အကိုင်ကို ရည်ညွှန်းပြီး ဖြေဆိုလေ့ရှိကြပါတယ်။ မိမိတို့ အလုပ်လုပ်ကိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်းရဲ့အမည်ကိုတော့ ယောင်လို့တောင် မထွက်ကြတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့ဟာ မိမိ အပေါ် မိမိသာ သစ္စာစောင့်သိသူတွေဖြစ်တယ် ဆိုတာကို သူတို့ရဲ့ အဖြေစကား အသီးသီးက ရည်ညွှန်းဖော်ပြနေပါတော့တယ်။ဂျပန်နဲ့ အနောက်တိုင်းသားတို့ အကြား ကွဲပြားခြားနားမှုက မတူညီတဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းနှစ်ခုအတွင်း ဘယ်အရာတွေကို အောင်မြင်ပြီးမြောက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ပြီး ဘယ်အရာတွေကိုတော့ မလုပ်ဆောင်နိုင်ဘူးဆိုတာ ထင်ဟပ် ဖော်ပြနေပါတယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာဆိုရင် မိမိတို့ အလုပ်လုပ်ကိုင်ရာ ကုမ္ပဏီရဲ့ အမည် နာမကို အလေးထားရှေ့တန်းတင်ခြင်းအားဖြင့် တူညီတဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ တာဝန် ထမ်းဆောင်နေတဲ့ ဝန်ထမ်းများအကြား ရဲဘော်ရဲဘက်စိတ်ဓာတ်ကို ဖြစ်ထွန်း လာစေပြီး အသင်းအဖွဲ့နဲ့လုပ်ကိုင်ရာမှာ အဆင်ပြေချောမွေ့ စေပါတယ်။ ပြီးတော့ ကုန်ထုတ်ဆက်ဆံရေးနယ်ပယ်မှာ ညီညွတ်ပြေပြစ်တဲ့ အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ ယဉ်ကျေးမှုနဲ့ ပန်းတိုင်တွေကိုလည်း ပေါ်ပေါက်လာစေပါတယ်။ အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုလို အနောက်တိုင်းနိုင်ငံတွေမှာ ခံယူကျင့်သုံးတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးပဓာနပြု ချဉ်းကပ်နည်းက လုပ်သားထုအတွင်း ညီညွတ်ပြေပြစ်တဲ့ ယဉ်ကျေးမှုနဲ့ ပန်းတိုင်တွေ ပေါ်ပေါက်လာဖို့ ခဲယဉ်းစေပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်းက မိမိအပေါ် မိမိသာ သစ္စာရှိကြပြီး မိမိအလုပ်လုပ်ကိုင်ရာ ကုမ္ပဏီရဲ့အမည်နာမနဲ့ အမှတ်လက္ခဏာ အပေါ် ပဓာနမထားကြတဲ့အလျောက် မိမိလုပ်ကိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်းအပေါ် သံယောဇဉ် ကင်းမဲ့ကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ အလုပ်အကိုင်ရာထူးများရခဲ့ရင် ခြံခုန်ပြောင်းရွှေ့သွားဖို့ ဝန်မလေးကြတာကိုတွေ့ရှိရပါတယ်။

အခြားတစ်ဘက်မှာတော့ လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးဟာ သူ့အလုပ်လုပ်ကိုင်ရာ ကုမ္ပဏီရဲ့ အမည်နာမနဲ့ အမှတ်လက္ခဏာတို့အပေါ် အလေးထားမှုနဲ့အညီ ဖြစ်ပေါ် လာတဲ့သံယောဇဉ်က သူ့ကို တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုဆီ ကူးပြောင်းမသွားအောင် ထိန်းသိမ်းထားနိုင်တာကို တွေ့ ရှိရပါတယ်။ တကယ်တော့ ယခုလို ကုမ္ပဏီအပေါ် ခိုင်မာစွာနှောင်ဖွဲ့မှုနဲ့ အလေးထားမှုတို့က လုပ်သားတစ်ဦးအနေနဲ့ တခြားကုမ္ပဏီကို

ကူးပြောင်းခြင်းကို အပြစ်တစ်ခုအဖြစ် ရှုမြင်ခံစားလာစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ရောမ ဂျပန်ကုမ္ပဏီကြီးတွေမှာ လုပ်သားထွက်ခွာ ပြောင်းရွှေ့မှုနှုန်းထား အလွန်နည်းပါးနေခြင်းဟာ အံ့သြစရာကိစ္စတစ်ရပ် မဟုတ်ဘူးလို့ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ ဂျပန်ဝန်ထမ်းတွေကို သူတို့အလုပ်လုပ်ကိုင်ရာ စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းအပေါ် အလေးထား သစ္စာစောင့်သိမှုတစ်ရပ်ကို အခိုင်အမာထူထောင်နိုင်ခဲ့လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ လုပ်သားထုရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်မှုဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစဉ်ကို 'ဦးဏှောက်' ကနေ သစ္စာစောင့်သိမှုတွေနဲ့ ပြည့်ဝနေတဲ့ 'နှလုံးသား' ဆီကို လွှဲပြောင်းပေးခဲ့ကြပါတယ်။

၆. ၃. ၅။ ဖြူစင်ဖြောင့်မတ်ခြင်း

စစ်သေနာပတိတစ်ဦးအဖို့ လိုအပ်တဲ့ နောက်ဆုံးနဲ့ ပဉ္စမမြောက်ချင်းကတော့ သူ့နောက်လိုက်တွေအပေါ်မှာ ဖြူစင်ဖြောင့်မတ်စွာ သဘောထားဆက်ဆံခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက အရည်အချင်းပြည့်ဝတဲ့ စစ်သေနာဦးနဲ့ပတ်သက်ပြီး အောက်ပါအတိုင်း မှတ်ချက်ပြုခဲ့ပါတယ်။

> "စစ်သေနာပတိက သူ့လက်အောက်ခံ တပ်မတော်သားများကို
> မိမိသားသမီးရင်းခြာသဖွယ် သဘောထားသည့် အခါ ထိုသူတို့သည်
> စစ်သေနာပတိနောက်သို့ သေအတူရှင်မကွာ လိုက်ပါလိုစိတ်
> ဖြစ်ပေါ်လာလိမ့်မည်။ စစ်သေနာပတိက သူ့လက်အောက်ခံ
> တပ်မတော်သားများကို ချစ်ခင်မြတ်နိုး အပ်သော
> သားကောင်းရတနာများအဖြစ် ပြုစုစောင့်ရှောက် သည့်အခါ ထိုသူတို့သည်
> စစ်သေနာပတိအတွက် အသက် ပေး၍ တာဝန်ထမ်းဆောင်လိုစိတ်
> ဖြစ်ပေါ်လာလိမ့်မည်။"

ဆွန်းရဲ့အလိုအရ စစ်သေနာပတိဟာ အချိန်တိုင်းမှာ သူ့လက်အောက်ခံ တပ်မတော်သားတွေရဲ့ အကျိုးစီးပွားကို သူ့နှလုံးသားမှာ ထည့်သွင်းထားရမယ်လို့ ဆိုပါတယ်။

> "တပ်ဖွဲ့ဝင်များကို ပြုစုပျိုးထောင်ရန်နှင့် မလိုအပ်ဘဲ သူတို့ကို
> ပင်ပန်းနွမ်းနယ်ခြင်း မဖြစ်စေရန် အလေးဂရုပြုပါ။"

သို့ပေမဲ့ သူ့ကို ပျော့ညံ့လွန်းသူတစ်ဦးအဖြစ် အရာရှိအရာခံ အကြပ်တပ်သားတွေက ထင်မှတ်တဲ့အထိ အလွန်အကျွံ သနားကြင်နာတာမျိုး မဖြစ်ရအောင် မိမိကိုယ်ကို ထိန်းသိမ်းရပါမယ်။ ဒါ့အပြင် သူ့ကို သူ့တပ်မတော်က ကောင်းစွာ ကိုင်တွယ်အုပ်ချုပ်တတ်သူ မဟုတ်ဘူးလို့ ထင်မြင်ယူဆလာနိုင် ပါတယ်။ ပိုအရေးကြီးတာက သူဟာအချိန်တိုင်းမှာ ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ အဂတိတရားကင်းရှင်းစွာ စီရင်ဆုံးဖြတ်တတ်ပြီး ချီးမြှင့်မြှောက်စားရာမှာရော ပြစ်ဒဏ်ချမှတ်ရာ

မှာပါ တရားမျှတစွာ ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း ရှိရပါလိမ့်မယ်။ အနှစ်ချုပ်အားဖြင့် ကတော့ စစ်သေနာပတိ လုပ်သူဟာ သူ့ရဲ့တပ်မတော်သားတွေကို သနားကြင်နာမှုရှိရမှာဖြစ်သလို တစ်ဘက်ကလည်း သူ့ရဲ့စစ်ရေးရည်မှန်းချက်ကို နည်းနည်းလေးမှ မလျော့စတမ်း အကောင်အထည် ဖော်နိုင်စွမ်းရှိသူ ဖြစ်ရပါမယ်။

တပ်မတော်နဲ့ သာမန်ပြည်သူတို့အကြား ဘယ်လိုခွဲခြား အလေးထားအပ်တယ်ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆွန်ဇူးရဲ့ သိမ်မွေ့စွာတင်ပြခဲ့ပုံကလည်း စိတ်ဝင်စားစရာပါ။ စစ်သေနာပတိဟာ သူ့ရဲ့ အရာရှိ၊ အရာခံ၊ အကြပ်တပ်သားတွေရဲ့ စိတ်ခံစားမှုကို လိုအပ်သလို တုံ့ပြန်မှုပြုရမှာ ဖြစ်ပေမဲ့ .. ...

"အကယ်၍ ပြည်သူလူထုအပေါ် အလွန်အကျွံ သနားကြင်နာ ခဲ့လျှင် အလွယ်တကူ အစော်ကားခံရလိမ့်မည်။"

ဆွန်ဇူးက စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ လမ်းပေါ်ကလူမှန်သမျှကို အလေးထား ကရုဏာသက်နေလို့ကတော့ ဘေးအန္တရာယ်အခက်အခဲတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ ရမယ်ဆိုတာကို အသိအမှတ်ပြု ပြောကြားခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ စစ်ပွဲဖြစ်ပွားနေချိန်မှာ ပြည်သူလူထုဟာ စစ်ကြောင့် စားနပ်ရိက္ခာပြတ်လပ်ပြီး ငတ်မွတ်ခေါင်းပါးမှု၊ ရောဂါဘယဖြစ်ပွားမှု၊ ထိခိုက်ဒဏ်ရာရမှုဆိုတဲ့ ဘေးဆိုးကပ်ဆိုးတွေကို မလွဲမရှောင်သာ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ ရမှာဖြစ်ပြီး မိသားစုဝင်တို့ရဲ့ အသက်ပေါင်းများစွာ ဆုံးရှုံးရစမြဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုဖြစ်ရပ်တွေဟာ အမြောက်အမြား ပေါ်ပေါက်လာတာကြောင့် စစ်သေနာပတိတစ်ဦးအနေနဲ့ အစစအရာရာ ဖြေရှင်းပေးနိုင်စွမ်းရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့ရဲ့ အဓိကမစ်ရှင်က စစ်ပွဲအောင်နိုင်ဖို့နဲ့ သူ့ပြည်သူလူထုကို ဖြစ်နိုင်သမျှအမြန်ဆုံး ဆင်းရဲဒုက္ခအပေါင်းမှ ကင်းဝေးစေရေးသာ ဖြစ်သင့်ပါတယ်။ တကယ်လို့ လူထုဘေးဒုက္ခခံစားရခြင်းက သူ့ကိုတွေဝေနှောင့်နှေးစေပြီး စစ်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်တွေမှာ အတားအဆီးအကန့်အသတ်ဖြစ်နေမယ်ဆိုရင် စစ်ပွဲဟာ ပိုမိုကြာရှည်တာနဲ့အမျှ ပြည်သူလူထုခံစားရမယ့် ဘေးဒုက္ခတွေဟာလည်း အဆွန့်ရှည်ကြာနေမှာဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတစ်ခုရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာလည်း စစ်မြေပြင်က စစ်သေနာပတိတစ်ဦးနည်းတူ သူ့ရဲ့လက်အောက်ခံ ဝန်ထမ်းထုအပေါ်မှာ ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်စွာ ဆက်ဆံဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုဟာ အခြေခံအားဖြင့် လူသားတွေရဲ့လုပ်ဆောင်မှုနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုတို့အပေါ် အခြေပြုရပ်တည်နေရတဲ့အလျောက် အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေဟာ လူသားအရင်းအမြစ်တွေကို တန်ဖိုးထားရမှာဖြစ်ပြီး (လက်အောက်ငယ်သားများရဲ့ ပြဿနာအထွေထွေ သိရှိနားလည်ပြီး သူတို့ရဲ့လုပ်ဆောင်ချက်များကို အသိအမှတ်ပြုနိုင်စွမ်းရှိရတဲ့) "လူသားပဓာနပြု စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းလမ်း" ကို လက်ခံကျင့်သုံးရတယ်ဆိုတာကတော့ သံသယဖြစ်ဖွယ် မရှိပါဘူး။ တကယ်တော့ လူသားပဓနပြုချဉ်းကပ်နည်းကို ခံယူ

ကျင့်သုံးခြင်းဟာ အောင်မြင်တဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခု ဖြစ်လာစေရေးအတွက် မရှိမဖြစ် ပါဝင်ရမယ့် အင်္ဂါရပ်တစ်ခုအဖြစ် ပီတာစ်နဲ့ ဝါတားမင်းတို့က သူတို့ရေးသားပြုစုတဲ့ 'အကောင်းဆုံးကို ရှာဖွေခြင်း" ဆိုတဲ့ စာအုပ်မှာ ရေးသားဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ စီမံခန့်ခွဲရာမှာ လူသားပဓာနပြု လုပ်ဆောင်ခြင်းဟာ လုပ်သားတွေ တောင်းဆိုသမျှ အကုန်ဖြည့်ဆည်းပေးရမယ်ဆိုတဲ့ 'လူမှုဖူလုံရေး ပဓာနပြုချဉ်းကပ်နည်း' နဲ့ မတူ ကွဲပြားခြားနားတယ်ဆိုတာကိုတော့ သတိပြုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အမှန်တကယ် အရေးတကြီးလိုအပ်တာက ကုမ္ပဏီအတွင်းကျင့်သုံးတဲ့ "အလုပ် လုပ်ကိုင်လိုစိတ် နိုးကြားလာအောင် လှုံ့ဆော်ခြင်းနဲ့ မက်လုံးပေးခြင်းဆိုင်ရာစနစ်' ဟာ တရားမျှတမှုရှိဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ မျှော်မှန်းထားသလို အကောင်အထည်မဖော်နိုင်သူတွေကို ထိန်းကွပ်ဖို့ 'စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းရေးနဲ့ စောင့်ကြည့်အကဲခတ်ရေးဆိုင်ရာစနစ်' တစ်ရပ်လည်း ထားရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လိုအပ်လာခဲ့ရင် လုပ်သားတွေကို ထုတ်ပယ်ခြင်းနဲ့ လူအင်အားလျှော့ ချခြင်းတို့ကိုလည်း လုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာ နှလုံးသားခံစားချက်ထဲမှာချည်း နစ်မြုပ်နေလို့မဖြစ်ဘဲ ဦးဏှောက်နဲ့ ကြောင်းကျိုး ကျကျပြတ်သားစွာ လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။

အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တစ်ဦးဟာ ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်သူတစ်ဦး ဖြစ်စေဖို့စံပြဘဝ ဟန်ပန်တစ်ခုကို လည်း ထိန်းသိမ်းထားနိုင်စွမ်း ရှိရပါမယ်။ သူ့ရဲ့လုပ်သား တွေကို အလုပ်ကြိုးစားလုပ်ကိုင်စေချင်ခဲ့ရင် သူကိုယ်တိုင် ရှေ့ကဦးဆောင်ပြီး အားထုတ်ပြနိုင်စွမ်းရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အကယ်၍ သူ့လုပ်သားတွေကို လုပ်ခလစာ လျှော့ယူခြင်းလို စွန့်လွှတ်အနစ်နာခံမှုတွေ လုပ်စေလိုခဲ့ရင် သူ့ရဲ့လုပ်ခလစာကို ပထမဦးဆုံး လျှော့ချသင့်ပါတယ်။ ဒီလို ရှေ့ဆောင်စံပြအဖြစ် အပြောနဲ့အလုပ်ညီပြီး ဖြောင့်မတ်မှန်ကန်စွာ ကျင့်သုံးပြခြင်းအားဖြင့် သူ့နောက်လိုက်တွေကို လိုသလို ဆွဲဆောင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ သတိပြုစရာ ကောင်းတာက အမေရိကန် အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် အတော်များများဟာ အဲဒီအင်္ဂါရပ်နဲ့ မပြည့်စုံကြတာပါပဲ။ အင်တာနေရှင်နယ်ဘိဇနက်ဝိခ် (၁၉၉၀၊ မေလ ၇ ရက်ထုတ်) မှာ အမေရိကန် အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေဟာ သူတို့လုပ်ဆောင်ချက်နဲ့မထိုက်တန်တဲ့ လုပ်ခလစာနဲ့ အကျိုးခံစားခွင့်တွေကို ရယူနေကြောင်း ဖော်ပြထားတာကို တွေ့ ရှိရပါတယ်။ ဥပမာ အားဖြင့် ကုမ္ပဏီကြီးတချို့မှာ အစုရှယ်ယာဝင်များအနေနဲ့ အမြတ်ဝေစုအနည်းငယ် သာ (တကယ်တော့ အရှုံးတောင်ပေါ်နေတာပါ) ရရှိနေတဲ့ကြားကပဲ အမှုဆောင် အရာရှိချုပ်တွေဟာ လုပ်ခလစာကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ကိန်းဂဏန်းခုနစ်လုံးအထိ ရယူခံစားနေကြပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် ယူနီဆစ်ကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် ဟာ စုစုပေါင်းလုပ်ခလစာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၂ သန်းထက် ကျော်လွန်ရယူနေ ချိန်မှာ အစုရှယ်ယာဝင်တွေကတော့ သူတို့ထည့်ဝင်ငွေရဲ့ ၃၄ ရာခိုင်နှုန်း လောက်သာ

ပြန်လည်ရရှိခံစားရကြောင်း သိရှိရပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေဟာ စစ်သေနာပတိနည်းတူ ပြည်သူလူထုကို အလေးဂရုပြုကြရပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အထူးပြုရည်ညွှန်းလိုတဲ့ 'ပြည်သူလူထု' က သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ထုတ်ကုန်တွေကို ဝယ်ယူစားသုံးသူ 'ဖောက်သည်များ' ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အနောက်တိုင်းမှာတော့ စားသုံးသူတို့ရဲ့ ဩဇာ ညောင်းမှုနဲ့ တိုးပွားလာတဲ့ အရှုတ်အထွေးများ၊ ကုမ္ပဏီအချင်းချင်းအကြား မြင့်မားလာတဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုနဲ့ စားသုံးသူအခွင့်အရေးလှုပ်ရှားမှု အဖွဲ့အစည်းများရဲ့ ဖိအားကြီးမားလာမှုတို့ရဲ့ အကျိုးဆက်အဖြစ် "စားသုံးသူသာလျှင် အရှင်သခင်' ဆိုတဲ့ ဒဿနကို ဦးထိပ်ထား လက်ခံကျင့်သုံးခဲ့ကြပါတယ်။ တကယ့်လက်တွေ့ မှာတော့ ဖြစ်နိုင်သမျှ အားထုတ်မှုအားလုံးဟာ စားသုံးသူကို ကျေနပ်စေဖို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ တကယ်လို့ တစ်စုံတစ်ဦးသာ ဆွန်ဇူးရဲ့ အယူအဆအတိုင်း စီးပွားရေး နယ်ပယ်မှာ ခံယူကျင့်သုံးမယ်ဆိုရင်တော့ စားသုံးသူဟာ ကာလ၊ ဒေသမရွေး အစဉ်သဖြင့် အရှင်သခင်အဖြစ် သဘောထားဖို့ သင့်မသင့် စဉ်းစားဆင်ခြင်မှုပြုမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အရေးတကြီး ဂရုပြုရမယ့်အချက်က "စားသုံးသူပဓာနပြုရန် လိုအပ်ခြင်း" ကိုရော 'စျေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး သဘောတရားကို လိုက်နာ ကျင့်သုံးရန် လိုအပ်ခြင်း' ကိုပါ စွန့်ပယ်ကျောခိုင်းလိုက်ဖို့ ဆိုလိုတာမဟုတ်ဘူး ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ "အကယ်၍ ပြည်သူလူထုအပေါ် အလွန်အကျွံ သနားကြင်နာခဲ့လျှင် အလွယ်တကူ အစော်ကားခံရလိမ့်မည်" ဆိုတဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့ အဆိုအမိန့်ကိုလည်း သတိပြုရမှာပါ။ သူက သနားကြင်နာမှု ရှိဖို့လိုတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို ပစ်ပယ်ခဲ့တာမဟုတ်ပါဘူး။ ပြီးတော့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ မိမိရဲ့ လုပ်ငန်းတာဝန်တွေ ပျက်ပြားရှုံးနိမ့်စေတဲ့အထိ အလွန်အကျွံ သနားကြင်နာမှု မပြု သင့်ပါဘူး။ အလားတူစွာပဲ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ သူ့ဖောက်သည်တို့ရဲ့ တောင်းဆိုချက် မှန်သမျှကို လိုက်လျော ဖြည့်ဆည်းပေးခြင်းအားဖြင့် တုံ့ပြန်မှုမပြုနိုင်ပါဘူး။ ဥပမာ ခြောက်ပစ်ကင်းသဲလဲစင် ထုတ်ကုန်တွေချည်း ထုတ်လုပ်မပေးနိုင်သလို စားသုံးသူ တိုင်းရဲ့ မကျေနပ်မှုမှန်သမျှကိုလည်း ပြေလည်အောင် ဖြေရှင်းပေးနိုင်မှာ မဟုတ် ပါဘူး။ ဒီလိုလုပ်နိုင်ဖို့အတွက်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီမှာ စရိတ်စကအတော်များများ ကုန်ကျသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ 'လူ့အလိုနတ်မလိုက်နိုင်' ဆိုတဲ့ စကားအတိုင်း လက်တွေ့ မှာလည်း ဖြစ်လာနိုင်စရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး။ ဒီလိုလုပ်မယ့်အစား ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ စားသုံးသူအများစုကြီး လက်ခံနိုင်ဖွယ်ရှိတဲ့ အရည်အသွေးက ဘယ်လောက်အထိ ဖြစ်တယ်၊ စားသုံးသူတွေဟာ ဘယ်အတိုင်းအတာအထိ သည်းခံဝယ်ယူသုံးစွဲနိုင်တယ် ဆိုတာကို လေ့လာဆန်းစစ်ပြီး အဲဒီအရည်အသွေး အဆင့်အတန်းနဲ့အညီ ထုတ်ကုန်တွေကို ထုတ်လုပ်ခြင်းအားဖြင့် စားသုံးသူတို့ရဲ့ ကျေနပ်နှစ်သိမ့်မှုကိုအတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ဖြည့်စွမ်းပေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စားသုံးသူတို့ကို အလွန်အကျွံ တုံ့ပြန်ခြင်းနဲ့အတူရှိနေတဲ့ ပြဿနာတွေအပြင် "စားသုံးသူအများစုဟာ သူတို့ဘာကိုအလိုရှိတယ်ဆိုတာ အသေအချာသိပါရဲ့လား" ဆိုတဲ့အချက်ကလည်း အငြင်းပွားစရာ ကိစ္စတစ်ရပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ မတူခြားနားတဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ ဟန်ပန်နှစ်မျိုးကို စိတ်ဝင်စားဖွယ်တွေ့ရှိရပါတယ်။ မော်တော်ကားတွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချတဲ့လုပ်ငန်းမှာ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီအများစုဟာ သူတို့ရဲ့ကားတွေကိုရောင်းချရာမှာ မိုဒယ်အလိုက် အခြေခံအားဖြင့် မရှိမဖြစ်ပါဝင်ရမယ့် အစိတ်အပိုင်းတွေကိုသာ ထည့်သွင်းတပ်ဆင်ရောင်းချလေ့ရှိပါတယ်။ ရေဒီယို သို့မဟုတ် ကက်ဆက်၊ ရွှံ့ကာ၊ ကြမ်းခင်းဖျာ၊ ပါဝါစတီယာရင်း၊ ပါဝါတံခါး၊ လေအေးပေးစက် စတာတွေကို ဝယ်ယူသူက တောင်းဆိုမှသာ တပ်ဆင်ပေးပြီး အဲဒီပစ္စည်းတွေအတွက် သီးသန့်ကျသင့်ငွေ တောင်းခံကြပါတယ်။ ဒါဟာ စားသုံးသူသာ အမြဲမှန်သည်ဆိုတဲ့ ဒဿနကိုစွဲကိုင်ပြီး ဝယ်ယူသုံးစွဲသူများအလိုကျ ဖြည့်ဆည်းပေးနိုင်အောင် ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဒီနည်းလမ်းမှာ ပြဿနာအတော်များများရှိနေတာကို တွေ့ ရပါတယ်။ ပထမဆုံးအနေနဲ့ ဒီနည်းလမ်းက ဝယ်ယူစားသုံးသူဟာ သူဘာတွေလိုအပ်တယ်ဆိုတာကို သူ့ဘာသာ သိရှိထားတယ်လို့ မှားယွင်းစွာ မှတ်ယူထားခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒုတိယအချက်ကတော့ နောင်မှာ အငြင်းပွားစရာတွေ ဖြစ်ပေါ်လာစေနိုင်တဲ့ စားသုံးသူရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ ကြောင်းကျိုးဆီလျော်မှုရှိတယ်လို့ မှားယွင်းစွာ မှတ်ယူခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တတိယအချက်ကတော့ ရောင်းချလိုက်တဲ့ ကားတိုင်းအတွက် ဝယ်ယူသူအကြိုက် တစ်ယောက်တစ်မျိုး တပ်ဆင်ပေးရတာကြောင့် ရောင်းချမှုဆိုင်ရာကုန်ကျစရိတ် ကြီးမြင့်သွားခြင်းပါပဲ။ စတုတ္ထအချက်က အရောင်းဝန်ထမ်းအနေနဲ့ ဝယ်ယူသူတို့ရဲ့ ဇီဇာကြောင်မှုအလိုက် အမျိုးမျိုးလုပ်ကိုင်ပေးရတာကြောင့် အလုပ်ပိုသလို အချိန်လည်းပိုကုန်သွားခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအချက်ကတော့ အပိုပစ္စည်းအမျိုးမျိုးကို ဝယ်ယူသူစိတ်တိုင်းကျ တပ်ဆင်ပေးလိုက်တဲ့အခါမှာ အဲဒီပစ္စည်းတွေအတွက် ကျသင့်ငွေပါ ထည့်ပေါင်းလိုက်တဲ့အခါ ကားရဲ့တန်ဖိုးဟာ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ပိုမိုမြင့်တက်သွားတတ်တာကြောင့် စားသုံးသူဘက်က မကျေလည်မှုတွေ ဖြစ်ပေါ်လာခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အဲဒီ အမေရိကန်ကားကုမ္ပဏီတွေနဲ့ ခြားနားစွာပဲ ဂျပန်ကားကုမ္ပဏီတွေကတော့ ကားဝယ်ယူသူအများစု အလိုရှိလောက်တယ်ထင်တဲ့ အပိုပစ္စည်းတွေကို သူတို့ရဲ့ကားအားလုံးမှာ တစ်ညီတစ်ညာတည်း ထည့်သွင်းတပ်ဆင် ရောင်းချလေ့ရှိပါတယ်။ ကားဝယ်သူဘက်က ရွေးချယ်စရာဆိုလို့ ဘယ်မိုဒယ်အမျိုးအစားနဲ့ ဘာအရောင်အသွေးရှိတဲ့ ကားမျိုးကိုဝယ်ယူမယ် ဆိုတာလောက်ပါပဲ။ ဥပမာအားဖြင့် တံခါးနှစ်ပေါက်ပါ ပြိုင်ကားကိုယူမလား၊ တံခါးလေးပေါက်ပါ ဆလွန်းကားကို ယူမလား၊ တံခါးငါးပေါက်နဲ့ နောက်ဖုံးဖွင့်ကားကိုယူမလား ဆိုတာလောက်ပဲ ဝယ်ယူသူမှာ ရွေးချယ်စရာ ကျန်ပါတော့တယ်။ ဒီနည်းလမ်းက စားသုံးသူရဲ့ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ကို ရောင်းချသူဘက်က လုယူထားသယောင် ထင်မှတ်ရပါတယ်။ စားသုံးသူ

ဟာ အရှင်သခင် မဖြစ်တော့ပါဘူး။ ပြီးတော့ ကားဈေးနှုန်းဟာလည်း အပိုပစ္စည်းတွေ တပ်ဆင်ပြီးသား ဖြစ်နေတာကြောင့် ဘာအပိုအဆာမှ မတပ်ဆင်ဘဲ ရောင်းချတဲ့ အမေရိကန်ကားတွေနဲ့ နှိုင်းစာရင် ဈေးနှုန်းအတန်အသင့် မြင့်နေတတ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ လက်တွေ့အားဖြင့် စားသုံးသူဘက်က အရေးသာတဲ့ အချက်တွေအများကြီး ရှိနေပါတယ်။ ပထမအချက်က ကားဝယ်ယူသူဟာ သူနဲ့ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ခြင်း မရှိတဲ့ ကားပစ္စည်းတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ရွေးချယ်ဆုံးဖြတ်ဖို့ ဦးဏှောက်စားစရာ မလိုတော့တာ ပါပဲ။ ဒုတိယအားဖြင့် ကုမ္ပဏီကလိုအပ်တယ်ထင်တဲ့ အပိုအဆာပစ္စည်းတွေကို တစ်လုံးတစ်စည်းတည်း တပ်ဆင်ပေးလိုက်လို့ ပေးလိုက်ရတဲ့ ကားတန်ဖိုးဟာ ဝယ်ယူ သူအနေနဲ့ သူ့ဘာသာ တစ်စစီရွေးချယ် ဝယ်ယူတပ်ဆင်ရင် စုစုပေါင်းကုန်ကျမယ့်တန်ဖိုးထက် သက်သာခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တတိယအချက်ကတော့ ဝယ်ယူသူဟာ နောက်ထပ် ပေးချေရမယ့် အပိုပုန်းကွယ်စရိတ်တွေ မရှိတဲ့အလျောက် သူ့အနေနဲ့ ကားတန်ဖိုးအတွက် ဘာအကျိုးခံစားခွင့်တွေ ရရှိလိမ့်မယ်ဆိုတာ အတိအကျ သိရှိခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအချက်ကတော့ အရောင်းဝန်ထမ်းများအနေနဲ့ ကားရောင်းချရာမှာ အပိုအလုပ်တွေ မလုပ်ရသလို အချိန်လည်း သိပ်မကုန်တာ ကြောင့် မိမိကုမ္ပဏီအတွက် အရောင်းကုန်ကျစရိတ် သက်သာစေခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းဟာ စားသုံးသူဘက်က သူဘာကိုဝယ်ယူသင့်တယ်ဆိုတာ စဉ်းစား ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့် နည်းပါးတာကြောင့် လက်ခံနိုင်ဖွယ် မရှိဘူးလို့ထင်ရပေမဲ့ ဂျပန်ကား ထုတ်လုပ်သူ ကုမ္ပဏီတွေအဖို့တော့ အမြတ်ဝေစုများစွာ ရရှိစေပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ကမ္ဘာနဲ့ချီတဲ့ အောင်မြင်မှုဟာ ယနေ့အခါမှာ အများအသိဖြစ်နေပါပြီ။ ဂျပန်တို့ဟာ စားသုံးသူတို့ ဘာကိုအလိုရှိတယ်ဆိုတာ အသေအချာ သိရှိနားလည်ခဲ့ကြပေမဲ့ (တစ်နည်းပြောရရင် စားသုံးသူအပေါ် သနားကြင်နာမှုရှိပေမဲ့) သူတို့ဟာ စားသုံးသူတို့ စိတ်ကူးယဉ်တောင်းတသမျှ အရာအားလုံးကို အလေးထားခြင်း (အလွန်အကျွံ သနားကြင်နာခြင်း) မရှိခဲ့ဘူးလို့ဆိုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ စားသုံးသူကို အမှန်တကယ်ဦးထိပ်ထားပြီး ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး သဘော တရားကို အသေအချာကျင့်သုံးခဲ့ကြပေမဲ့ "စားသုံးသူသာလျှင် အရှင်သခင်' ဆိုတဲ့ အယူအဆကိုတော့ အပြည့်အဝ လက်မခံခဲ့ပါဘူး။ အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရရင် ဆွန်ဖူး ဟာ 'စစ်ပွဲနဲ့ပတ်သက်ပြီး နိုင်ခြင်း၊ ရှုံးခြင်းစတဲ့ ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ရလဒ်မှန်သမျှကို စစ်သေနာပတိကသာ တာဝန်ခံရမယ်' လို့ ယူဆခဲ့တယ်ဆိုတဲ့အချက်အပေါ် သံသယဖြစ်စရာ မရှိပါဘူး။ အဲဒီအယူအဆအရ စစ်သေနာပတိဟာ သူ့ရဲ့ လက်အောက်ခံ စစ်ဘက်အရာရှိနဲ့ ရဲဘော်များရဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေက ထွက်ပေါ် လာတဲ့ အကျိုးဆက်တွေအတွက်လည်း တာဝန်ခံရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိ တပ်မတော်ရဲ့ ပြုမူချက်တွေအတွက် တာဝန်ယူဖို့ငြင်းဆန်ပြီး ပတ်ဝန်းကျင်အခြေ အနေ အကြောင်းတရားများအပေါ် အပြစ်ပုံချခြင်းဟာ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးအဖို့ မသင့်လျော် မထိုက်တန်တဲ့အပြုအမူသာ ဖြစ်ပါတယ်။

"တပ်မတော်တစ်ခုသည် တပ်သားများထွက်ပြေးခြင်း၊ အမိန့် မနာ ခံခြင်း၊ ပြိုကွဲခြင်း၊ ထိခိုက်ပျက်စီးခြင်း၊ စုစည်းမှုမရှိခြင်းနှင့် ကစဉ့်ကလျား ထွက်ပြေးခြင်းအားဖြင့် အတိဒုက္ခ ရောက်ပေလိမ့်မည်။ အဆိုပါ ကံမကောင်းအကြောင်းမလှမှု ခြောက်ရပ်သည် သဘာဝ အကြောင်းတရားများကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာခြင်း မဟုတ်ပေ။ ယင်း တို့သည် စစ်သေနာပတိ၏ အမှားများကြောင့်သာ ဖြစ်သည်။"

အလားတူစွာပဲ (၁) လုပ်သားတွေ အလုံးအရင်းနဲ့ ကုမ္ပဏီကိုကျောခိုင်း ထွက်ခွာသွားခြင်း၊ (၂) ကုမ္ပဏီအတွင်း အငြင်းပွားမှုနဲ့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာ နိမ့်ကျမှုများ ဖြစ်ပွားခြင်း၊ (၃) ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ငွေကြေးအရ ဆုံးရှုံးသွားမှု၊ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းကင်းမဲ့မှု၊ ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ ပုံစံတကျ စုစည်းနိုင်စွမ်းချို့တဲ့မှုတို့ ဖြစ်ပေါ်လာခြင်း၊ (၄) လုပ်သားများကို မှန်မှန်ကန်ကန် တာဝန်ခွဲဝေချမှတ်မပေးနိုင်ခြင်းနဲ့ (၅) ဈေးကွက်ဝေစုများကို ဖွဲ့ယူခံ ရခြင်း၊ မိမိကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခြင်းတို့လို ပြိုင်ဘက် များရဲ့ ခြိမ်းခြောက်မှုကို အဆက်မပြတ်ခံစားနေရခြင်းတို့အတွက် အဓိကတာဝန် ရှိသူဟာ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်သာလျှင်ဖြစ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီနဲ့ပတ်သက်လာရင် လုံးဝဥဿုံတာဝန်ယူမှုနဲ့ သေချာချက်ကျပြီးအရေးပါတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို မြန်ဆန်မှန်ကန်စွာ ချမှတ်နိုင်တဲ့စွမ်းရည်နဲ့ ပြည့်စုံ မှုတို့ဟာ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်များအနေနဲ့ လုပ်ခလစာ အမြောက်အမြားရရှိ ခံစားရခြင်းရဲ့ အရင်းခံအကြောင်းတရားတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့လည်း အရည်အချင်းမြင့်မားတဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေဟာ အလွန်မြင့်မားတဲ့ အကျိုး ခံစားခွင့်ကို ရရှိထိုက်သူတွေ ဖြစ်ကြပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ သူတို့ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ပုံ နည်းလမ်းတွေဟာ 'ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခြင်းအနုပညာ' လို့ ခေါ်ရလောက် အောင် သိမ်မွေ့ နက်နဲလှပါတယ်။ ပင်ကိုယ်ဗီဇစိတ်နဲ့ ရင့်ကျက်တဲ့အတွေ့ အကြုံတို့ အပေါ်မှာလည်း အများကြီးအခြေပြုနေရှိပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ တစ်ဘက်မှာလည်း ဝယ်လိုအားနဲ့ ဘဏ္ဍာရေးအခြေအနေခန့်မှန်းရေး တွက်ပုံတွက်နည်းတို့လို ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ရေးနည်းလမ်းတွေနဲ့ ၊ ကွန်ပျူတာအသုံးချ စာရင်းအင်း ဆော့ဖဝဲ တွေကို ပွင့်လင်းတဲ့ဈေးကွက်အတွင်း အလွယ်တကူ ဝယ်ယူသုံးစွဲနိုင်နေပါပြီ။ သို့ပေမဲ့ ဒီလို အတတ်ပညာတွေကို သူ့နေရာနဲ့သူ အဆင်ပြေပြေအသုံးချနိုင်ဖို့ဆိုတာ စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ ဝိဇ္ဇာပညာရပ်ကို တတ်မြောက်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ကွန်ပျူတာက ရရှိလာတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ပညာသားပါပါ သုံးစွဲနိုင်ဖို့ဆိုရာမှာလည်း သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်မှုနဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူမှုဆိုင်ရာ ဝိဇ္ဇာပညာရပ်ကို တတ်မြောက် ကျွမ်းကျင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အဲဒီ ဝိဇ္ဇာပညာရပ်တွေကို လူပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်း

အလိုက် တတ်မြောက်ထားကြပြီး လုပ်ခလစာအမြောက်အမြား ရရှိခံစားနေရတဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေနဲ့ တခြားသာမန်လူတွေအကြား ခွဲခြားပေးတဲ့ အကြောင်းအချက်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ သူ့အနေနဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ပြဿနာ အရပ်ရပ်ကို ခေါင်းခံတာဝန်ယူစေခြင်းအတွက် ယုတ္တိတန်မှုတစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

အခန်း (၇) မဟာဗျူဟာများကို အကောင်အထည်ဖော်ခြင်း

(လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်)

Implementation of strategies: The operational factor

စစ်ပွဲအောင်နိုင်ဖို့အတွက် အသေးစိတ်စီစဉ်ထားပေမဲ့ တစ်ခုခုတော့ မှားယွင်းနိုင်သေးတယ် ဆိုတာကို နားလည်ထားဖို့ လိုပါတယ်။ စစ်ကဲဖြစ်သူက စစ်မြေပြင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အခြေအနေနဲ့အညီ သူ့ရဲ့စီမံကိန်းကို လိုသလို ပြောင်းလဲကျင့်သုံး သွားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

အခန်း (၆) မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ‘လူသားဆိုင်ရာအရင်းခံ အကြောင်းအချက်” ထဲမှာ ‘စစ်ရေးမစ်ရှင်နဲ့ စပ်ဆိုင်ပါဝင်သူအမျိုးမျိုးရဲ့ အခန်းကဏ္ဍနဲ့ တာဝန်ဝတ္တရားတို့ကို ရှင်းလင်းပြတ်သားစွာ နားလည်သဘောပေါက်မှု' ဆိုတာ ပါရှိပါတယ်။ တစ်ဘက်မှာလည်း ‘လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်” ဟာ မစ်ရှင်အောင်မြင်ပြီးမြောက်ရေးအတွက် လိုအပ်တဲ့ သီးခြားအခြေခံမှုတွေနဲ့ ဆက်စပ်နေပါတယ်။

တစ်နည်းအားဖြင့် စစ်ရေးမစ်ရှင်ရဲ့ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှုအခြေအနေဟာ အဲဒီ အကောင်အထည်ဖော်မှုဆိုင်ရာ သီးခြားအခြေခံမှုတွေကို လိုက်နာကျင့်သုံးမှုရှိ-မရှိဆိုတဲ့အချက်အပေါ်မှာ ကျယ်ပြန့်စွာတည်မှီနေပါတယ်။ သီးခြားအခြေခံမှုတွေ အများအပြားရှိတဲ့အထဲက ဆွေနွေးအနေနဲ့ အထူးညွှန်းဆိုရှင်းပြရလောက်အောင် အရေးပါတဲ့ “အကောင်အထည်ဖော်မှုဆိုင်ရာ အဓိကအခြေခံမှုကြီးသုံးရပ်ကတော့ (၁) မြန်ဆန်သွက်လက်စွာ စီမံဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း၊ (၂) လိုသလိုစစ်ကစားနိုင်ခြင်းနဲ့ (၃) လှုပ်ရှားမှုနဲ့ မဟာဗျူဟာများခင်းကျင်းရာမှာ ပရိယာယ်ကြွယ်ဝခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အထက်မှာဖော်ပြထားတဲ့ အဓိကအခြေခံမှုတွေအပြင် မဟာဗျူဟာများကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိတဲ့ တခြားရှုထောင့်အမြင်နှစ်ရပ်လည်း ရှိပါသေးတယ်။ ရရှိနိုင်သမျှနည်းလမ်းတွေကို အသုံးချဖို့နဲ့ ရန်သူရဲ့တန်ပြန်ထိုးနက်ချက်တွေအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ထားနိုင်ဖို့ဆိုရင် အဆိုပါရှုထောင့်အမြင်တွေနဲ့ ပြည့်စုံရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးခဲ့တဲ့အခန်းမှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ မဟာဗျူဟာများကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ အဓိကလိုအပ်တဲ့ လူသားဆိုင်ရာအရင်းခံအကြောင်းအချက်တွေရော ယခုအခန်းမှာဖော်ပြမယ့် အဓိကအချက်တွေကိုပါ ပုံ (၇. ၁) မှာ မီးမောင်းထိုး တင်ပြထားပါတယ်။

၇. ၁။ မြန်ဆန်သွက်လက်စွာ စီမံဆောင်ရွက်နိုင်မှု

စီမံကိန်းတစ်ခုရဲ့ အသုံးကျမှုဟာ လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်မှုပေါ်မှာ မူတည်နေပါတယ်။ လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်မှု ကင်းမဲ့တဲ့ စီမံကိန်းဆိုတာ လေထဲတိုက်အိမ်ဆောက်သလို စိတ်ကူးယဉ်အိပ်မက်တစ်ခုသာ ဖြစ်နေပါလိမ့်မယ်။ သို့ပေမဲ့ အဲဒီစီမံကိန်းကို ဘယ်နည်းဘယ်ပုံ အကောင်အထည်ဖော်သလဲဆိုတဲ့အချက်ကလည်း အရေးကြီးပါတယ်။ မြန်ဆန်သွက်လက်မှုကို စစ်ရေးစီမံကိန်းတွေ အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ လိုက်နာကျင့်သုံးရမယ့် အခြေခံမူတစ်ခုအဖြစ် ဆွန်ဇူးက ညွှန်းဆိုဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

စီမံကိန်းရေးဆွဲတဲ့နေရာမှာ အသေးစိတ်လုပ်ဆောင်ဖို့ တိုက်တွန်းခဲ့တဲ့ ဆွန်ဇူးဟာ အဲဒီစီမံကိန်းတွေကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာတော့ “အသေးစိတ်ကျရေးကို အလေးထားလွန်းခြင်း' ဟာ လုပ်ငန်းစဉ်ကို နှောင့်နှေးစေနိုင်တယ်လို့ မိန့်ဆိုခဲ့ပြန်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးရဲ့ အဆိုအမိန့်နှစ်ခုဟာ ရှေ့နောက်မညီသယောင် ဖြစ်နေပါတယ်။ တကယ်တော့ စီမံကိန်းတစ်ခုကို တရားဝင်အတည်ပြုပြီးလို့ လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ နှောင့်နှေးကြန့်ကြာနေမယ်ဆိုရင် သတင်းပေါက်ကြားမှုတွေ ဖြစ်လာနိုင်ပြီး စီမံကိန်းမှာပါဝင်တဲ့ နည်းဗျူဟာတွေကိုလည်း ရန်သူ့ဘက်ကသိရှိသွားနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် မြန်ဆန်သွက်လက်စွာ စီမံဆောင်ရွက်ခြင်းဟာ ရန်သူကိုကြိုတင်ပြင်ဆင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းနည်းပါးသွားစေမှာဖြစ်ပါတယ်။ လျင်မြန်မှုဟာ ရန်သူရဲ့ အဆင်သင့်မဖြစ်မှုအပေါ် အခွင့်ကောင်းယူပြီး အလစ်အငိုက်ဖမ်း တိုက်ခိုက်နိုင်တဲ့ အခြေအနေတစ်ရပ်ကိုလည်း ဖန်တီးပေးနိုင်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့အဆိုအမိန့်ကို ကိုးကားဖော်ပြရရင် ...

“လျင်မြန်မှုသည် စစ်၏အနှစ်သာရဖြစ်သည်။
ရန်သူ၏အဆင်သင့်မဖြစ်မှုအပေါ် အခွင့်ကောင်းယူနိုင်ခြင်း၊ မျှော်လင့်မထားသည့်လမ်းကြောင်းမှ ချီတက်ခြင်းနှင့် သူတို့ အလေးဂရုမပြုသောနေရာများတွင် တိုက်ခိုက်ခြင်းပြုနိုင်သည်။”

မြန်ဆန်သွက်လက်မှုဆိုင်ရာ အခြေခံမူမှာ ....

(၁) အချိန်ကိုက် လုပ်ဆောင်ခြင်း၊

(၂) အရှိန်အဟုန်ကြီးခြင်းနဲ့

(၃) ကာလရှည်စစ်ပွဲဆင်နွှဲမှုမှ ရှောင်ကြဉ်ခြင်းဆိုတဲ့ ရှုထောင့်အမြင် သုံးရပ်ပါရှိပါတယ်။

၇. ၁. ၁။ အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်ခြင်း

အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်ခြင်းဆိုတာအသင့်တော်ဆုံးအမှန်ကန်ဆုံးကာလမှာ

တိုက်ခိုက်နိုင်ခြင်းဖြစ်တယ်လို့ ဆွန်ဇူးက အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုခဲ့ပါတယ်။

> "သိမ်းငှက်သည် အမှန်ကန်ဆုံးအချိန်တွင် တိုက်ခိုက် နိုင်ခြင်းကြောင့် သူ့သားကောင်၏ ခန္ဓာကိုယ်ကို ထိုးသုတ် ရိုက်ချိုးနိုင်ခြင်း ဖြစ်သည်။"

သိမ်းငှက်တစ်ကောင်ဟာ တိကျမှန်ကန်တဲ့ အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်မှု ကြောင့်သာ သားကောင်ကို တိုက်ခိုက်၊ ထိန်းချုပ်၊ သတ်ဖြတ်နိုင်ခြင်းဖြစ်တယ် ဆိုတဲ့ အချက်ကို သတိပြုသင့်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူ့တိုက်ခိုက်မှုရဲ့ လျင်မြန်မှုနဲ့ တိကျမှန်ကန်မှုတို့ကြောင့် မိမိထက် အရွယ်ပမာဏကြီးမားတဲ့ သားကောင်တွေကိုတောင် ထိုးသုတ်နိုင်စွမ်းရှိပါတယ်။ သားကောင်ကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ချိန်ကာလအတွင်းမှာ "ရန်သူရဲ့ချိန့်နဲ့မှု (အားနည်းချက်) နဲ့ မတူခြားနားတဲ့' မိမိရဲ့ခွန်အားကြီးမှု (အားသာချက်) ကို အသုံးချခြင်းကြောင့် သိမ်းငှက်ဟာ 'နှိုင်းရအားသာမှု' ကို ရယူနိုင်စွမ်းရှိခဲ့ပါတယ်။ မှန်ကန်တဲ့ အချိန်ကိုက်လှုပ်ရှားမှုဟာ ရန်သူရဲ့ အသင့်မဖြစ်မှုအနေအထားပေါ်မှာ အမြတ်ထုတ်ယူခြင်းအပြင် ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အခြေအနေကပေးတဲ့ အကျိုးကျေးဇူး တွေကိုလည်းအရယူဖို့ အခွင့်အလမ်းသာစေခဲ့ပါတယ်။

> "ယေဘုယျအားဖြင့်ဆိုရသော် စစ်မြေပြင်သို့ စောစီးစွာ ရောက်ရှိပြီး နေရာယူထားသူသည် အပန်းဖြေရန်နှင့် ရန်သူကို စောင့်ဆိုင်းရန် အချိန်ရရှိလိမ့်မည်။ စစ်မြေပြင်သို့ နောက်ကျမှ ရောက်ရှိသူသည် မောပန်းနွမ်းနယ်နေချိန်တွင် အလျင်စလို လှုပ်ရှားမှု ပြုရလိမ့်မည်။"

အခန်း(၅)မှာ ဖော်ပြခဲ့သလို စောလွန်း၊ နောက်ကျလွန်းခြင်း မရှိဘဲ သင့်တော်တဲ့အချိန်ကာလတစ်ခုမှာ တိုက်ခိုက်နိုင်ဖို့ အရေးကြီးလှပါတယ်။ ဒီလို အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်မှုဟာ တခြားစစ်ရေးပညာရပ်တွေလို အလွယ်တကူ သင်ကြားပြသပေးလို့ ရနိုင်တာမျိုး မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီကျွမ်းကျင်မှုဟာ အတတ်ပညာ ထက် အနုပညာပိုဆန်ပြီး စစ်မြေပြင်ရောက်စစ်ကဲနဲ့ ဗျူဟာမှူးတွေရဲ့ ပုဂ္ဂလဓိဋ္ဌာန် ဆုံးဖြတ်ချက်ပေါ်မှာ အများကြီးတည်မှီနေပါတယ်။ ဒီအချက်ဟာ စစ်ရေးနည်းတူ စီးပွားရေးမှာလည်း မှန်ကန်နေလေ့ရှိပါတယ်။

အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းကို အတတ်ပညာတစ်ခုလို သင်ကြားပြသ ပေးဖို့ ခဲယဉ်းတယ်ဆိုပေမဲ့ လူတစ်ဦးဟာ လက်ရှိဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အခြေ အနေမှန်ကို သိရှိခံစားနားလည်နိုင်စွမ်းသာ ရှိခဲ့ရင် မိမိရဲ့အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်မှုကို ပိုမို ကောင်းမွန်အောင် မြင့်တင်သွားနိုင်ပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် ဒီကိစ္စဟာ 'ဘော်စတွန်အကြံပေးအဖွဲ့ရဲ့ ပို့ဖိုလီယိုပဒေသာဇယားကွက်' (BCG Portfolio Matrix) သို့မဟုတ် "အတွေ့ အကြုံမျဉ်းကွေး' (Experience Curve) တို့လို မဟာ ဗျူဟာမြောက်နည်းနာတစ်မျိုးအဖြစ် တိုက်ရိုက်မတင်ပြနိုင်ပေမဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်တစ်ဦးချင်း အနေနဲ့ သွယ်ဝိုက်ပြီးနားလည်သိရှိနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုမှာ

အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာ အောက်ဖော်ပြပါအချက်တွေကို ကောင်းကောင်း နားလည်သိရှိခဲ့မယ်ဆိုရင် ဆုံးဖြတ်စရာကိစ္စအရပ်ရပ်ကို အချိန်ကာလအလိုက် ချမှတ်နိုင်ပြီး မဟာဗျူဟာများကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာလည်း ကြီးမားတဲ့ တိုးတက်အောင်မြင်မှုတွေ ရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

-နိုင်ငံရေး၊ဥပဒေ၊လူမှုရေး၊ယဥ်ကျေးမှု၊ ရုပ်ဝတ္ထုနဲ့အခြေခံအဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်တွေ ပါဝင်တဲ့ **သူကျင်လည်လှုပ်ရှားရာ ပတ်ဝန်းကျင်။**

- ဈေးကွက်တည်ဆောက်ပုံ၊ ပြိုင်ဘက်အရေအတွက်နဲ့ အမျိုးအစား၊ ယှဥ်ပြိုင်ရေး နည်းလမ်းနဲ့ အသုံးပြုတဲ့ မဟာဗျူဟာအမျိုးအစားတွေ ပါဝင်တဲ့ **ယှဥ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ သဘောသဘာဝ၊**

- စားသုံးသူတို့ရဲ့ ကြွယ်ဝမှုအဆင့်အတန်း ပြောင်းလဲလာမှု၊ ပညာရေးအဆင့်အတန်း၊ လူနေမှုဟန်ပန်၊ ကြိုက်နှစ်သက်မှု၊ ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုအသစ်တို့ အပေါ်မှာ ထားရှိတဲ့ သဘောထား၊ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုအပေါ် လက်ခံမှုနှုန်းထား စတာတွေ ပါဝင်တဲ့ **သူ့ကုမ္ပဏီက ဝန်ဆောင်မှုပေးနေတဲ့ ရည်ရွယ်ပရိသတ်နဲ့ ဈေးကွက် အစိတ်အပိုင်းတို့ရဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာများ။**

- လူသားရော လူသားမဟုတ်တဲ့ အရင်းအမြစ်များနဲ့ ထိတွေ့ ကိုင်တွယ်လို့ ရတာရော မရတာပါ ,ပါဝင်တဲ့ ရပိုင်ခွင့်အက်ဆက်များ ပါဝင်တဲ့ **ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အားသာချက်နဲ့ အားနည်းချက်များ။**

-အခြားသော ကုန်စည်နဲ့ဝန်ဆောင်မှုတွေကို ထုတ်လုပ်စဥ်၊ ဈေးကွက်ထဲ ဝင်ရောက်စဥ်က ရင်ဆိုင်ခဲ့ရတဲ့ အတွေ့ အကြုံတွေပါဝင်တဲ့ **လက်ရှိအခြေအနေနဲ့ တူညီတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ အတွေ့ အကြုံများ။**

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုကို လက်တွေ့လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ရာမှာ အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့ လိုအပ်တဲ့ နားလည်သိရှိစရာ အချက်အလက်တွေကို သာဓကများနဲ့ တင်ပြသွားပါမယ်။ စင်ကာပူမှာဆိုရင် ပထမဆုံး အနောက်တိုင်း ဖတ်(စ်)ဖုဆိုင်လုပ်ငန်းကို စတင်လုပ်ကိုင်ခဲ့သူဟာ 'အေအင်န်ဒဗလျူ' ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၇၀ ခုနှစ် မတိုင်မီကတည်းက ထူထောင်ခဲ့တာပါ။ သို့ပေမဲ့ အဲဒီ ကာလတုန်းက စင်ကာပူနိုင်ငံသားတွေရဲ့ ပျမ်းမျှလူနေမှုအဆင့် အတန်းဟာ နိမ့်ကျဆဲဖြစ်ပြီး အနောက်တိုင်း ဖတ်(စ်)ဖုအစားအစာနဲ့ မယဥ်ပါးသေးပါဘူး။ ဒီတော့ အေအန်ဒဗလျူဟာ ဈေးကွက်ရဲ့ အထက်တန်းနဲ့ အလယ်အလတ်အဆင့် အစိတ် အပိုင်းကိုသာ ပစ်မှတ်အဖြစ် မှန်ကန်စွာရွေးချယ်ခဲ့ပါတယ်။ သီးသန့်လူတန်းစားတစ်ရပ်အတွက် အပန်းဖြေစရာ နေရာတစ်ခုအဖြစ် ရပ်တည်ခဲ့ရပါတယ်။

၁၉၇၀-၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှာတော့ အခြေအနေက အတော့်ကို လျင်လျင်မြန်မြန် ပြောင်းလဲလာခဲ့ပါတယ်။ စားသုံးသူတို့ရဲ့ ကြွယ်ဝမှုဟာ ကြောက်ခမန်းလန့်မန်း တိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ လူနေမှုဟန်ပန်တွေလည်း ပြောင်းလဲ လာခဲ့ပြီး အနောက်တိုင်းအစားအစာနဲ့ စားကောင်းသောက်ဖွယ် ရောင်းချတဲ့နေရာ တွေကို ပိုမိုနှစ်သက်လိုလားလာခဲ့ကြပါတယ်။ အေအန်ဒဗလျူဟာ စားသုံးသူတို့ရဲ့ တိမ်းညွှတ်ချက် ပြောင်းလဲလာမှုအပေါ် အလေးဂရုပြုသင့်ပေမဲ့ ခပ်ပေါ့ပေါ့သာ သဘောထားခဲ့ပါတယ်။ ဒီအချိန်မှာ တခြားအနောက်တိုင်းစားသောက်ဆိုင် လုပ်ငန်းတွေ ဖြစ်ကြတဲ့ မက်ဒေါ်နယ်၊ ကေအက်(ဖ်)စီနဲ့ ဘာဂါကင်းတို့က စင်ကာပူ က စားသုံးသူအသစ်တွေရဲ့ ကြီးမားတဲ့ဝယ်လိုအားကို သိမြင်သဘောပေါက်လာခဲ့ ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန် နှောင်းပိုင်းနဲ့ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန် အစောပိုင်း နှစ်များမှာ မိမိတို့ရဲ့လုပ်ငန်းတွေကို တွန်းတွန်းတိုက်တိုက် ဈေးကွက်တင်ခဲ့ကြ ပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ မက်ဒေါ်နယ်၊ ကေအက်(ဖ်)စီနဲ့ ဘာဂါကင်းတို့ဟာ ဖတ်(စ်)ဖုလုပ်ငန်းရဲ့ အဓိကဦးဆောင်သူများ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ အေအန်ဒဗျူ ကတော့ သူတို့နဲ့မတူကွဲပြားစွာ စင်ကာပူဈေးကွက်ထဲကို အစောဆုံးဝင်ရောက် လာခဲ့ပေမဲ့ ဈေးကွက်ရဲ့အပြောင်းအလဲနဲ့ မိမိအတွက် ဘယ်လိုအကျိုးအမြတ် ထုတ်ယူရမယ်ဆိုတာကို သဘောမပေါက်ခဲ့ပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် မျက်မှောက်ကာလ ဖတ်(စ်)ဖုစားသောက်ဆိုင်လုပ်ငန်းမှာ ဆက်လက်ရှင်သန်နိုင်ရေးအတွက် အကြီး အကျယ် ရုန်းကန်လှုပ်ရှားနေရပါပြီ။

အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်မှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ တခြားသာဓကတစ်ခုကတော့ ဟောင်ကောင်ရှိ ကေအက်(ဖ်)စီရဲ့ အတွေ့အကြုံပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကေအက်(ဖ်)စီဟာ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များကစပြီး ဟောင်ကောင်ဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ဖို့ ကြိုးပမ်းခဲ့ပေမဲ့ အရေးနိမ့်ခဲ့ပြီး နှစ်အတန်ကြာဆုတ်ခွာသွားခဲ့ရပါတယ်။ ဒီလို အရေးနိမ့်ရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းကတော့ ဟောင်ကောင်စားသုံးသူများအနေနဲ့ အနောက်တိုင်းက ဖတ်(စ်)ဖုအစားအစာကို လက်ခံဖို့ အသင့်မဖြစ်သေးတဲ့အချိန် ကာလမှာ စောစောစီးစီးဝင်ရောက်ခဲ့မိလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ကေအက်(ဖ်)စီ ဟာ သူအရေးနိမ့်ခဲ့ရတဲ့အတွေ့ အကြုံအပေါ် သင်ခန်းစာယူခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ နောက်ပိုင်း တခြားနိုင်ငံတွေမှာအလုပ်လုပ်တဲ့အခါ ဒီသင်ခန်းစာကို အကျိုးရှိရှိ အသုံးချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် စင်ကာပူနဲ့မလေးရှားတို့မှာ သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းကို အောင်မြင်စွာ ထူထောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ပိုပြီးမှတ်သားစရာကောင်းတာကတော့ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ် အလယ်ပိုင်းကာလတွေမှာ တရုတ်ပြည်မကြီးအတွင်း ဝင်ရောက်ပြီး ခိုင်မာတဲ့ခြေကုပ်စခန်း ရယူနိုင်ခဲ့ခြင်းပါပဲ။ အဲဒီဒေသတွေမှာ ကေအက်(ဖ်)စီ အောင်မြင်ရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းတစ်ခုကတော့ ဟောင်ကောင်မှာ သူတို့လုပ်ခဲ့တဲ့အမှားမျိုး နောက်ထပ်မကျူးလွန်မိအောင် ရှောင်ကြဉ်ပြီး

ပတ်ဝန်းကျင်၊ ပြိုင်ဘက်များ၊ စားသုံးသူနဲ့ မိမိကိုယ်တိုင်တို့ရဲ့ အခြေအနေမှန်ကို သိနားလည်မှုအပေါ် အခြေပြုလုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနယ်ပယ်မှာ အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းဟာ အောင်မြင်ရေးအတွက် အနှိုင်းမဲ့သော့ချက်လို့တောင် ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဘယ်သူမှ ပန်းပုရုပ်၊ ပန်းချီကား၊ ဒင်္ဂါးပြား၊ ရွှေချောင်း ဒါမှမဟုတ် စတော့ရှယ်ယာလက်မှတ်တွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဝယ်ဖို့ရောင်းဖို့သင့်-မသင့်ဆိုတာ ကံသေကံမဟောကိန်း မထုတ်နိုင်ကြပါဘူး။ ပကတိဖြစ်ရပ်တွေကသာ လူတစ်ဦးကို နေ့ချင်းညချင်းကြီးပွားချမ်းသာသွားစေနိုင်သလို နောက်တစ်နေ့နံနက်မှာ ကုန်းကောက်စရာမရှိလောက်အောင်လည်း မွဲပြာကျသွားစေနိုင်တာဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကောင်းရတဲ့အချိန်နဲ့ ကြုံဆုံတုန်းကာလမှာ မိမိရဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု (အစုရှယ်ယာလက်မှတ်) ကို မရောင်းချမိခြင်းဟာ နစ်နာဆုံးရှုံးမှုကို ဖြစ်ပေါ်နိုင်စေပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ၁၉၈၆ နှစ်ဦးပိုင်းတုန်းက ဂျင်နရယ်မော်တော်ကုမ္ပဏီရဲ့ အစုရှယ်ယာတန်ဖိုးဟာ ဒေါ်လာ (၃၀) သာရှိရာက ဒေါ်လာ (၇၀) အထိ ဆက်တိုက်တိုးတက်လာခဲ့ဖူးပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် အစောပိုင်းလည်းရောက်ရော (၄၆) ဒေါ်လာအထိ ထိုးကျသွားခဲ့ဖူး ပါတယ်။ အစုရှယ်ယာလက်မှတ်ကို နှစ်ရှည်လများ ဆုပ်တိုင်ထားသူများဟာ တန်ဖိုးကျဆင်းသွားခြင်းနဲ့အတူ ငွေဖောင်းပွမှုနှုန်း မြင့်တက်လာမှုဒဏ်ကြောင့် နစ်နာခဲ့ကြရပါတယ်။ ထို့အတူပါပဲ၊ နှစ်ပေါင်းများစွာ ဆွဲဆောင်မှုရှိခဲ့တဲ့ အိုင်ဘီအမ်ရဲ့အစုရှယ်ယာတန်ဖိုးဟာလည်း ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေမှာ ဒေါ်လာ (၁၂၀) ရှိခဲ့ရာ က ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်အရောက်မှာ ဒေါ်လာ (၁၀၀) အောက်အထိ ထိုးစိုက် ဆင်းသွား ခဲ့ဖူးပါတယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် ဩဂုတ်လမှာ ဆက်ဒန်ဟူစိန်က ကူဝိတ်ကိုဝင်ရောက် မကျူးကျော်ခင် မိမိတို့ရဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို ထုတ်မရောင်းခဲ့မိသူတွေဟာ ကြေကွဲစရာကောင်းလောက်အောင် ဆုံးရှုံးမှုကြီးမားခဲ့ပါတယ်။ အောင်မြင်သော ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုရဲ့သော့ချက်ကတော့ ဝယ်ယူတဲ့အခါ အရမ်းကာရောအမြောက်အများ မဝယ်ယူသလို ဘယ်အချိန်ကာလရောက်ရင် ရောင်းချရမယ်ဆိုတာကို အချိန်ကိုက် သိနားလည်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ လူအနည်းငယ်သာကျွမ်းကျင်တဲ့ ဝိဇ္ဇာပညာရပ်တစ်မျိုးလို့တောင် ဆိုနိုင်ပါတယ်။

၇. ၁. ၂။ အရှိန်အဟုန်ဖြင့်လုပ်ဆောင်ခြင်း

ရန်သူရဲ့ ခုခံရန်အသင့်အနေအထား မရှိမှုအပေါ် အလစ်အငိုက်ရယူဖို့ဖြစ်စေ ဒါမှမဟုတ် ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အခြေအနေကို မိမိအတွက်အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းစေဖို့ဖြစ်စေ အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်ခြင်းကို အသုံးချနိုင်သလို အရှိန်အဟုန်နဲ့တိုက်ခိုက်ခြင်းက ရန်သူအနေနဲ့ မိမိရဲ့ထိုးစစ်ကို ခုခံကာကွယ်ဖို့နဲ့ တန်ပြန်ထိုးစစ်ဆင်ဖို့ အခွင့်မသာအောင်လုပ်ဆောင်ပေးနိုင်ပါတယ်။ အရှိန်အဟုန်နဲ့ လုပ်ဆောင်ခြင်းရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုကို ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြခဲ့

ပါတယ်။

"ရေးစီးသန်နေချိန်တွင် ကျောက်ဆောင် ကျောက်တုံးကြီးများကို တွန်းဖယ်သွားနိုင်ခြင်းမှာ သူ၏အရှိန်အဟုန်ပြင်းထန်ခြင်း ကြောင့် ဖြစ်သည်။"

ရေဟာ သူ့သဘာဝအရ နူးညံ့ပေမဲ့ အရှိန်အဟုန်ပြင်းပြင်းနဲ့ စီးဆင်းလာပြီ ဆိုရင်တော့ ကျောက်ဆောင် ကျောက်တုံးကြီးတွေကိုတောင် တွန်းဖယ်ပြီး တောတောင်ချိုင့်ဝှမ်းအသွယ်သွယ် လျှိုမြောင်အထပ်ထပ်ကို ဖြတ်ကျော်သွား နိုင်ပါတယ်။ ပမာဏကြီးမားတဲ့ အရှိန်အဟုန်ကတစ်ဆင့် ရရှိလာတဲ့ ဒီလို အကျိုး ကျေးဇူးမျိုးကို စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ ကောင်းကောင်းအသုံးချနိုင်ပါတယ်။ စစ်ပွဲတွေမှာ အရှိန်အဟုန်ပြင်းထန်မှုဆိုင်ရာသဘောတရားကို အသုံးချမှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ရှေးခေတ် တရုတ်တပ်မတော်ဟာ အလွန်ထင်ရှားကျော်ကြားခဲ့ပါတယ်။

အရှိန်အဟုန်ကြီးမားမှုဟာ စစ်ပွဲအပြင် တခြားနယ်ပယ်တွေမှာလည်းအလွယ်တကူ အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ဘတ်စကက်ဘော သို့မဟုတ် ဘောလီဘောကစားပွဲတွေမှာ ဘယ်နည်းပြဆရာကမှ သူ့အသင်းသားတွေ အရှိန် အဟုန်ပြင်းပြင်းနဲ့ တိုက်စစ်ဆင်ကစားနေချိန်မှာ ပွဲခဏရပ်နားဖို့ တောင်းဆိုမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီလို အခြေအနေမျိုးမှာ တစ်ဘက်အသင်းရဲ့ နည်းပြကသာ အနိုင်ရ နေတဲ့အသင်းရဲ့ အရှိန်အဟုန်ကျဆင်းသွားအောင် နှောင့်ယှက်ဖို့နဲ့ အငိုက်မိသွား စေဖို့ရည်ရွယ်ပြီး ပွဲကိုခဏရပ်ထားပေးဖို့ တောင်းဆိုရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ တစ်ဘက်အသင်းနဲ့ နှိုင်းယှဉ်တဲ့အခါ အားနည်းနေတဲ့ အသင်းတစ်သင်းက မိမိအသင်း အရှိန်အဟုန်ပြန်ရလာပြီး အောင်နိုင်ရေးအတွက် လုပ်နေကျကိစ္စ တစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးမှာလည်း စစ်ရေးနည်းတူ အရှိန်အဟုန်ကြီးမားမှုကို အသုံးချလေ့ ရှိပါတယ်။ လုပ်ငန်းတစ်ခုအောင်မြင်ရေးအတွက် အရှိန်အဟုန်ပဓာနကျတဲ့ အချိန် ကတော့ အခန်း (၃) မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ ရှေ့တန်းစစ်မြေပြင်ကိုရောက်ရှိတဲ့ ကာလမျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်တစ်ခုလုံးရဲ့ ရာခိုင်နှုန်းအနည်းငယ်ကိုသာ ပိုင်ဆိုင်ထားတဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ မိမိရဲ့ဈေးကွက်ဝေစုကိုချဲ့ထွင်ရာမှာ အရှိန်အဟုန်က အလွန်ပဲ အရေးကြီးပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အရှိန်အဟုန်နဲ့လုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ပမာဏအကြောင်းပြုစရိတ်သက်သာမှု (economy of skill) ကို ရရှိခံစားနိုင် ပါတယ်။ အလားတူစွာပါပဲ၊ ထုတ်ကုန်သစ်တစ်ခုကို စတင်မိတ်ဆက်ချိန်မှာ အစပျိုး လက်ခံမှု ရရှိပြီးတဲ့နောက် မိမိထုတ်ကုန်ကို ပြောင်းလဲဝယ်ယူသုံးစွဲသူတွေ များပြားလာဖို့ အရေးကြီးလှပါတယ်။

ဂျပန်ကုန်ထုတ်လုပ်သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ

မဟာဗျူဟာများကို ရေးဆွဲချမှတ်ရာမှာ ဈေးကွက်ဝေစုအမြောက်အများကို အရှိန်အဟုန်နဲ့ချဲ့ထွင်နိုင်ဖို့ ဦးတည်လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းရဲ့ အကျိုးဆက်ကတော့ ဂျပန်တို့ဟာ ဈေးကွက်ကိုထပ်မံချဲ့ထွင် ရယူနိုင်စေရေးအတွက် ဈေးလျှော့ရောင်းချတဲ့ မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးခဲ့ကြပါတယ်။ ယခုအခါမှာတော့ ဒီလိုဈေးကွက်မောင်းနှင်တဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ခုဟာ အရှိန်အဟုန်နဲ့လုပ်ဆောင်ရေး သဘောတရားအပေါ်မှာ အလွန်မှီခိုမှုပြုနေရပါပြီ။ ဈေးလျှော့ရောင်းခြင်းအားဖြင့် စားသုံးသူတို့ရဲ့ ဝယ်လိုအားဟာ ဈေးနှုန်းအပြောင်းအလဲအပေါ် ပိုမိုတည်မှီလာမှာ ဖြစ်ပြီး ထုတ်ကုန်တွေကိုလည်း ပိုမိုဝယ်ယူချင်လာပါလိမ့်မယ်။ မိမိရဲ့ ထုတ်ကုန်ကို စားသုံးသူတို့က ပိုမိုဝယ်ယူအားပေးလာတာနဲ့အမျှ ကျန်ရှိနေသေးတဲ့ စားသုံးသူတွေ ဆီကိုပါ အရောက်ပို့နိုင်မယ့် အရှိန်အဟုန်တစ်ခုကို ဖန်တီးပေးရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းပြောရရင် ထုတ်ကုန်သစ်တစ်ခုကို ပမာဏအမြောက်အများ ထုတ်လုပ် လာတာနဲ့အမျှ အဲဒီထုတ်ကုန်အတွက် လျင်မြန်တဲ့ ထုတ်လုပ်မှုနည်းနာတစ်ရပ်ကိုပါ တီထွင်ဖန်တီးပေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ အရှိန်အဟုန်မြင့်မားခြင်းကြောင့် ဆိုးကျိုးဖြစ်ထွန်း တယ်ရယ်လို့ မရှိဖူးပါဘူး။ ပြောရရင် ယနေ့အခါမှာ ဂျပန်တို့ရဲ့ကုန်စည်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေ ကမ္ဘာမှာ လျှမ်းလျှမ်းတောက်အောင်မြင်နေခြင်းဟာ အရှိန်အဟုန် မြင့်မားမှုရဲ့ အကျိုးရလဒ်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ဂျပန်ကုန်ထုတ်လုပ်သူ တွေဟာ ပြည်ပဈေးကွက်တစ်ခုမှာ ခြေကုပ်တစ်ခုရလိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ မြန်နိုင်သမျှ အမြန်ဆုံး သူ့ရဲ့ဈေးကွက်ကို ချဲ့ထွင်တော့တာပါပဲ။ ရှေ့ပိုင်းအခန်းတွေမှာ ဖော်ပြ ခဲ့တဲ့အတိုင်း ဂျပန်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ မော်တော်ကားထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွင်း ဒီနည်းအတိုင်း ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်သိမ်းပိုက် ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတစ်မျိုးမျိုးဟာ ဈေးကွက်တစ်ခုမှာ နာမည် ရပြီး ‘ပေါက်’ သွားပြီဆိုတာနဲ့ အခြားအခြားသော အမှတ်တံဆိပ်၊ မော်ဒယ်၊ စတိုင် မျိုးစုံနဲ့ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ ဂျပန်ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းတွေဟာ အဲဒီဈေးကွက်ထဲကို ဒလဟောဝင်ရောက်ပြီး တခြားနိုင်ငံထုတ် ကုန်ပစ္စည်းတွေအပေါ် လွှမ်းမိုးအနိုင်ယူ သွားတော့တာပါပဲ။ ဒီနည်းအတိုင်း ဂျပန်တွေဟာ သူတို့ရဲ့ ကင်မရာ၊ ရေခဲသေတ္တာ၊ မိတ္တူကူးစက်၊ ကား၊ ဟိုင်ဖိုင်နဲ့ စတီရီယိုပစ္စည်း၊ ရေဒီယို၊ တယ်လီဗေးရှင်း စတာတွေကို ပြည်ပဈေးကွက်မှာ အောင်ပွဲခံစေခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီကနေ့မှာတော့ “အရှိန်အဟုန်ပြင်းထန်မှု’ က ဖန်တီးထားတဲ့ ‘အကျိုးသက်ရောက်မှုတွေ' ပြောနေပါပြီ။ ဥပမာ လူတစ်ယောက်ဟာ ပုံမှန်အသုံးပြုဖို့ ကင်မရာတစ်လုံးဝယ်ယူ ချင်တယ်ဆိုရင် ဂျပန်ကလွဲလို့ တခြားနိုင်ငံထုတ်အမှတ်တံဆိပ်တွေ ဈေးကွက်ထဲမှာ မရှိသလောက်ဖြစ်နေတဲ့ အခြေအနေမှာ ဂျပန်လုပ် အမှတ်တံဆိပ်တစ်ခုခုကိုသာ ရွေးချယ်ရတော့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် တခြားနိုင်ငံထုတ်ကုန်စည်တွေဟာ ဂျပန်တို့ရဲ့ အရှိန်အဟုန်ကြီးမားမှုဒဏ်ကို ခံစားနေကြရပါပြီ။

၇.၁.၃။ရေရှည်စစ်ကိုရှောင်ကြဉ်ခြင်း

အချိန်ကိုက်လုပ်ဆောင်ခြင်းနဲ့ အရှိန်အဟုန်ကြီးမားခြင်းတို့အပြင် မြန်ဆန်သွက်လက်စွာ စီမံဆောင်ရွက်မှုရဲ့ တတိယမြောက်ရှုထောင့်အမြင်ကတော့ ရေရှည်စစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းမှ ရှောင်ကြဉ်ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အလိုအရ-

"အောင်ပွဲရရန်အချိန်ကာလသည် ကြာရှည်လာသောအခါ တပ်မတော်၏ ဖွဲ့စိတ်သန်မှုနှင့် ယုံကြည်မှုတို့ ကျဆင်းလာ လိမ့်မည်။"

"ရန်သူ့တပ်မြို့ကို ကာလရှည်ကြာ ဝန်းရံပိတ်ဆို့ရသည့်အခါ တပ်မတော်သည် အားအင်ကုန်၍ မောပန်းလာလိမ့်မည်။"

"တပ်မတော်အနေနှင့် ကာလရှည်ကြာစစ်ပွဲကို ဆင်နွှဲရသည့် အခါ တိုင်းပြည်၏အရင်းအမြစ်များ ကုန်ခမ်းသွားလိမ့်မည်။"

ယေဘုယျသဘောပြောရရင် ဘယ်လောက်ပဲ လေ့ကျင့်ရေးစွမ်းရည်နဲ့ပြည့်ဝနေပါစေ ဘယ်စစ်သည်မှ စစ်မြေပြင်ဆီသွားချင်ကြတာ မဟုတ်သလို စစ်တိုက်ဖို့ကိုလည်း မတောင်းတကြပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် စစ်ပွဲစတင်ဆင်နွှဲရတဲ့အခါ ကာလရှည်ကြာဆွဲမတိုက်မိဖို့ အရေးတကြီး သတိပြုသင့်ပါတယ်။ ဘယ်လိုနည်းနဲ့ကြံ့ကြာတာပဲဖြစ်ဖြစ် စစ်ပွဲကာလရှည်လာတာနဲ့အမျှ စစ်သည်တို့ရဲ့စိတ်ဓာတ်တက်ကြွမှုကို ထိခိုက်လာစေပြီး တိုင်းပြည်ရဲ့အရင်းအမြစ်တွေ ကုန်ခမ်းသွားရစမြဲဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ကို ကာလတိုတိုနဲ့ပြီးပြတ်စေခြင်းဟာ တိုင်းပြည်ရဲ့ အရင်းအမြစ်တွေ မပြုန်းတီးမလျော့ပါးအောင် ထိန်းသိမ်းနိုင်တဲ့အပြင် ရန်သူရဲ့တန်ပြန်ထိုးနှက်ဖို့အခွင့်အလမ်းကိုပါ ချိုးနှိမ်ထားနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါ့အပြင် နှစ်ဦးနှစ်ဘက် စစ်မက်ရှည်ကြာနေမှုအပေါ်မှာ တတိယအင်အားစုတစ်ခုက ကြားဖြတ်ဝင်ရောက်ပြီး အခွင့်ကောင်းယူမသွားရအောင် ကာကွယ်တားဆီးနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

အလားတူပါပဲ၊ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ သူ့ရဲ့ပြိုင်ဘက်များနဲ့ ရှည်ကြာယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်တာမျိုး မလုပ်သင့်ပါဘူး။ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေအကြား ကာလရှည်ကြာ ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းအားဖြင့် စားသုံးသူမှအပ အဲဒီယှဉ်ပြိုင်မှုနဲ့သက်ဆိုင်သူအားလုံးကို ထိခိုက်နစ်နာစေမှာဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ကာလရှည်ကြာ ဈေးလျှော့ရောင်းကြရာက နှစ်ဘက်စလုံးမှာရရှိနိုင်မယ့် အကျိုးအမြတ်တွေ ဆုံးရှုံးနစ်နာနိုင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ကာလရှည်ကြာအရောင်းမြှင့်တင်ရေးစစ်ပွဲ ဆင်နွှဲကြမယ်ဆိုရင်လည်း ရလဒ်ကတော့ နှစ်ဘက်စလုံးညီတူမျှတူထိခိုက်နစ်နာခြင်းသာ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ပထမဦးဆုံးအနေနဲ့ ကုမ္ပဏီတိုင်းဟာ သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုတွေအတွက် 'သစ်လွင်ပြီး ဖန်တီးမှုရှိတဲ့' အရောင်းမြှင့်တင်ရေး နည်းလမ်းတွေကို တီထွင်ကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုအရောင်းမြှင့်တင်ရေးနည်းလမ်းသစ်တွေကို တစ်မျိုးပြီးတစ်မျိုးဆိုသလို အစဉ်သဖြင့်

တီထွင် ဖန်တီးစေခြင်းဟာ ကာလရှည်ကြာလာတာနဲ့အမျှ ဝန်ထမ်းတွေကို စိတ်ပျက်ငြီးငွေ့ လာစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒုတိယအချက်က စျေးလျှော့ရောင်းခြင်းလို အရောင်းမြှင့် တင်ရေး လုပ်ဆောင်ချက်တွေဟာ ကုမ္ပဏီအဖို့ အနည်းဆုံးရရှိရမယ့် အမြတ်အစွန်း ပမာဏကိုတောင် ထိခိုက်လာစေနိုင်ပါတယ်။ တတိယအချက်က ကာလရှည်ကြာ အရောင်းမြှင့်တင်မှုပြုခြင်းဟာ အဆိုပါလုပ်ငန်း အမျိုးအစားရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကိုပါ ကျဆင်းလာစေနိုင်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ကတော့ ဒီလိုအရောင်းမြှင့်တင်ရေး လှုပ်ရှားမှုတွေဟာ အချိန်ကာလ အလွန်ရှည်ကြာသွားခဲ့ရင် လှုပ်ရှားမှုကာလကို ရပ်ဆိုင်းပြီး နဂိုအတိုင်းပြန်လည်ရောင်းချဖို့ ခက်ခဲသွားတတ်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ စားသုံးသူတွေက အရောင်းမြှင့်တင်ရေးကာလအတွင်း ရရှိခဲ့တဲ့ လိုက်လျောမှုတွေကို ပုံမှန်အဖြစ် မှတ်ယူထားတာကြောင့် အဲဒီလိုက်လျောမှုတွေ ရုတ်တရက်ရပ်ဆိုင်းသွားတဲ့အခါမှာ စိတ်အနှောင့်အယှက် ဖြစ်တတ်ကြလို့ပါပဲ။

အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရရင် မစ်ရှင်ကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ စစ်ပွဲရဲ့ အဆင့်တိုင်းမှာ တိုက်ခိုက်ဖို့ အခွင့်အသာဆုံးအချိန်ကာလကို စောင့်ဆိုင်းရမှာဖြစ်ပါတယ်။ စတင်တိုက်ခိုက်ပြီဆိုရင်တော့ နောက်မဆုတ်တမ်း အလုံးအရင်းနဲ့တရှိန်ထိုး တိုက်ခိုက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အရှိန်အဟုန်ကို မြှင့်တင်ရမှာဖြစ်တဲ့အပြင် ဖြစ်နိုင်သေးရင် နောက်ထပ်ဖြည့်ဆည်းရပါလိမ့်မယ်။ နောက်ဆုံးအနေနဲ့ကတော့ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ ဖြစ်နိုင်သမျှ ကာလတိုတစ်ခုအတွင်း စစ်ဆင်ရေးတစ်ခုလုံးကို ပြီးမြောက်အောင် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ ရည်မှန်းထားသင့်ပါတယ်။

၇.၂။ စစ်ကစားနိုင်စွမ်းရှိခြင်း

လျင်မြန်သွက်လက်စွာ စီမံဆောင်ရွက်နိုင်မှုက အချိန်ကိုက်ဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်း၊ အရှိန်အဟုန်ကြီးမားခြင်းနဲ့ ရလဒ်ကိုအလျင်အမြန်ရရှိစေခြင်း ဆိုတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးတွေကို ပေးစွမ်းနိုင်သလို အလစ်အငိုက်ယူတိုက်ခိုက်နိုင်ဖို့လည်း အထောက်အကူပြုပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဒီလို လျင်မြန်သွက်လက်စွာ စီမံဆောင်ရွက်ခြင်းကို "ဆင်ကန်းတောတိုးလုပ်ဆောင်မှု' အဖြစ် အဓိပ္ပာယ် မကောက်ယူသင့်ပါဘူး။ တကယ်ဆိုရင် ဆွန်ဇူးဟာ ဆင်ကန်းတောတိုးတိုက်ခိုက်ခြင်းကို တားမြစ်ခဲ့ပါသေးတယ်။ ပိုရှင်းအောင်ပြောရရင် သူက လျင်မြန်သွက်လက်စွာ စီမံဆောင်ရွက်မှုဆိုတာ အသိတရားရှိခြင်းနဲ့သာ ပြီးပြည့်စုံနိုင်ကြောင်း မိန့်ဆိုခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ အခြေခံမူနှစ်ရပ်ဟာ ဆန့်ကျင်နေသယောင် ဖြစ်နေတဲ့အပြင် အတူယှဉ်တွဲ အသုံးချဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့တောင် ယူဆနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ စစ်ပွဲအောင်နိုင်ဖို့ အတွက် အစစအရာရာ အသေးစိတ်စီစဉ်ထားပေမဲ့ တစ်ခုခုတော့ မှားယွင်းနိုင် သေးတယ်ဆိုတာကို သတိပြုနားလည်ထားဖို့ လိုပါတယ်။ ဒီအချက်ကို လက်တွေ့ တိုက်ပွဲဝင်နေတဲ့ စစ်ကဲဖြစ်သူက အပြည့်အဝ သဘောပေါက်ထားပြီး စစ်မြေပြင်မှာ ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့အခြေအနေနဲ့အညီ သူ့ရဲ့စီမံကိန်းကို လိုသလိုပြောင်းလဲကျင့်သုံး သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သူဟာ အလျင်အမြန်ပြောင်းလဲနေတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေကြောင့် ဖရိုဖရဲမဖြစ်အောင် ထိန်းသိမ်းထားနိုင်ရမှာဖြစ်သလို အခြေအနေမျိုးစုံတို့ရဲ့ လွှမ်းမိုးမှု မခံရအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ထပ်ပြောရရင် စစ်ပွဲစတင်ပြီဆိုတာနဲ့ စစ်မြေပြင်အခြေအနေနဲ့ အသားကျနေရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အနည်းဆုံးအားဖြင့် (၁) အဆင်ပြေညီညွတ်စေခြင်းနဲ့ အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်ခြင်း၊ (၂) ဆန်းသစ်တီထွင်မှုရှိခြင်းနဲ့ (၃) ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စရှိခြင်းဆိုပြီး အလိုက်သင့် ခံယူကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းဆိုင်ရာ အခြေခံမူသုံးရပ်ရှိပါတယ်။ ဒီအခြေခံမူသုံးရပ်ဟာလည်း မြန်ဆန်သွက်လက်မှုဆိုင်ရာ ရှုထောင့်အမြင်သုံးရပ်နည်းတူ လက်တွေ့ အသုံးချရာမှာ တစ်ခုအပေါ်တစ်ခု အပြန်အလှန်အားဖြည့်ပံ့ပိုးနေကြပါတယ်။

၇.၂.၁။ အဆင်ပြေညီညွတ်စေခြင်းနဲ့ အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်ခြင်း

စစ်ပွဲတစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းဟာ အလွန်ရှုတ်ထွေးတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီကြားထဲကပဲ ဆွန်ဇူးက တိုက်ပွဲဝင်နေချိန်မှာ အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်ဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတာကို သရုပ်ဖော်တင်ပြဖို့ သာမန်ကြားခံပစ္စည်းတစ်ခုသာဖြစ်တဲ့ 'ရေ' ကို အသုံးပြုခဲ့ပါတယ်။

> "စစ်ရေးနည်းဗျူဟာများအတွက် လမ်းညွှန်အခြေခံမှုသည် ရေနှင့် အလားသဏ္ဌာန်တူဖွယ်ရှိသည်။ စီးဆင်းနေသော ရေအလျဉ်သည် ကုန်းမြင့်များကိုရှောင်ရှားပြီး မြေနိမ့်ဒေသများ ဆီသို့သာ

အမြန်စီးဆင်းသွားသည့်အလား တပ်မတော် တစ်ခုသည်
ခွန်အားတောင့်တင်းသူတို့ကို ရှောင်ကြဉ်ကာ ချိနဲ့ အားနည်းနေသူတို့ကိုသာ
တိုက်ခိုက်ချေမှုန်းသင့်ပေသည်။"

"ရေအလျဉ်သည် မြေပြင်အနေအထားနှင့်အညီ အဆင်ပြေစွာ
စီးဆင်းသကဲ့သို့ တပ်မတော်တစ်ခုသည်လည်း ရန်သူ့အခြေ အနေနှင့်အညီ
မိမိအောင်ပွဲကို စီမံဖန်တီးသင့်ပေသည်။"

"ရေအလျဉ်သည် တစ်သမတ်တည်း မစီးဆင်းသကဲ့သို့ စစ်မက်
ရေးရာတွင်လည်း ပုံသေစည်းမျဉ်းများနှင့် ပြဋ္ဌာန်းချက်များ မရှိချေ။"

အထက်ပါအဆိုအမိန့်က စစ်သေနာပတိဟာ ပြောင်းလဲနေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေများဆီက အမြင့်မားဆုံးအကျိုးကျေးဇူးကို ရယူဖို့အတွက် မဟာဗျူဟာနဲ့ နည်းဗျူဟာအမျိုးမျိုးကို ပြောင်းလဲကျင့်သုံးပြီး သူ့ရဲ့တိုက်ခိုက်မှုတွေကို အလျော့အတင်းလုပ်ပေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အထူးသတိပြုရမှာက ယခုလို စီမံဆောင်ရွက်ရာမှာ ပုံသေကားကျစည်းမျဉ်းနဲ့ ပြဋ္ဌာန်းချက်တွေမရှိဘူး ဆိုတာပါပဲ။ တစ်နည်းဆိုရရင် စစ်သေနာပတိဖြစ်သူဟာ စစ်ပွဲအခြေအနေအပေါ် မူတည်ပြီး အကောင်းဆုံးလို့ယူဆထားတာကို ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက်နဲ့ လုပ်ကိုင်ဖို့ အခွင့်အာဏာရှိပါတယ်။

စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်စွမ်းကို ကျင့်သုံးနိုင်ဖို့အတွက် စစ်မြေပြင်မှာဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အခြေအနေနဲ့တစ်ပြေးညီ လွတ်လပ်စွာ ပြောင်းလဲနိုင်တဲ့ မဟာဗျူဟာများကို ကျင့်သုံးရမှာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ စစ်မြေပြင်ရောက်တပ်ဖွဲ့ဝင်တွေကို လိုသလိုပြောင်းလဲ ဖြန့်ကျက်ချထားနိုင်ရုံမက လိုအပ်လာရင် တစ်ခုထက်ပိုတဲ့တာဝန်များကို ပေးအပ်ထမ်းဆောင်စေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒါဟာ တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်ဆိုတဲ့ အင်အားစုနှစ်မျိုးစလုံးကို ဖော်ထုတ်တင်ပြထားတဲ့ အတွေးအခေါ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။

"စစ်ပွဲတွင် တိုက်ရိုက်နှင့် သွယ်ဝိုက်ဟူသော အင်အားစုနှစ်မျိုးသာရှိပြီး
ယင်းတို့၏ အတွဲအစပ်များမှာ အကန့်အသတ် မဲ့ကာ
နားလည်သဘောပေါက်ရန် ခဲယဉ်းလှပေသည်။"

"အဆိုပါ အင်အားစုနှစ်ရပ်သည် အပြန်အလှန်အားဖြင့် ထပ်မံ ပွားများနေပြီး
ယင်းတို့၏ အပြန်အလှန်အကျိုးသက်ရောက်မှု များမှာ
တစ်ခုနှင့်တစ်ခုချိတ်ဆက်ထားသည့် ကွင်းများကဲ့သို့ အဆုံးမရှိပါချေ။"

"လက်တွေ့အားဖြင့် ကွဲပြားခြားနားမှုများ မည်သည့်နေရာက စတင်ပြီး
မည်သည့်နေရာတွင် အဆုံးသတ်သည်ဆိုခြင်းကို မည်သူက
ပြောနိုင်ပါမည်နည်း။"

တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်အင်အားစုတွေဟာ အချိန်မရွေး တာဝန်ယူမှု အနေအထားရွှေ့ပြောင်းနိုင်ပြီး အင်အားစု တစ်ခုမဟုတ်တစ်ခုရဲ့ လက်ထဲမှာ အောင်ပွဲအတွက်အနိုင်ဖဲကို ကိုင်စွဲထားနိုင်ပါတယ်။ အင်အားစုနှစ်ခုလုံးက စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ သူ့ရဲ့စစ်ပွဲတွေမှာ အသုံးပြုတိုက်ခိုက်နိုင်တဲ့ အလျော့အတင်းပြုနိုင်စွမ်းနဲ့ ကွဲပြားခြားနားမှု အမြောက်အများကို ဖန်တီးပေးနိုင်ပါတယ်။ အနှစ်ချုပ်အားဖြင့် ဒီလို အစဉ်ပြောင်းလဲ စီးဆင်းနိုင်စွမ်းကလည်း တပ်မတော်တစ်ခုရဲ့အင်အားကို ရန်သူတွေ တင်ကြိုပြင်ဆင်ကာကွယ်နိုင်ခြင်း မရှိအောင် ကူညီနိုင်တဲ့အပြင် အလစ်အငိုက်ယူတိုက်ခိုက်နိုင်ဖို့ လိုအပ်ချက်များကိုလည်း ပံ့ပိုးပေးနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် အရေးပေါ်စီမံကိန်းဟာ ရေးဆွဲအကောင်အထည်ဖော်တဲ့ စီမံကိန်းတိုင်းအတွက် မရှိမဖြစ်လိုအပ်ပြီး ခံစားနိုင်မှုစွမ်းရည်သရုပ်ခွဲခြင်း (မြင့်မားခြင်း၊ နိမ့်ကျခြင်းနဲ့ ခန့်မှန်းမှုအများဆုံး) ဟာ စီးပွားရေးအခြေအနေ ခန့်မှန်းမှုအတွက် အကြီးမားဆုံးအစိတ်အပိုင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ သူ့ရဲ့စီမံကိန်းနဲ့ လုပ်ငန်းဖော်ဆောင်မှုစနစ်ထဲမှာ လုံလောက်တဲ့ မတည်အရင်းအနှီးအင်အားကို ထူထောင်ခြင်းအားဖြင့် ပတ်ဝန်းကျင် အပြောင်းအလဲတွေနဲ့အညီ တုံ့ပြန်ယှဉ်ပြိုင်မှုပြုနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ စီမံကိန်းတစ်ခု သို့မဟုတ် လုပ်ငန်းစဉ်တစ်ခုအတွက် ပျော့ပြောင်းတဲ့လမ်းညွှန်ချက် ဖြစ်ရပါမယ်။ တစ်ခုမကတဲ့ ရွေးချယ်စရာ တခြားနည်းလမ်းတွေလည်း အသင့်ရှိနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

တခြားအခြေခံမှုတွေထဲမှာ အလိုက်သင့် ခံယူကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းကို စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ ပုံစံမျိုးစုံနဲ့ အသုံးချနိုင်တယ်ဆိုတာကတော့ သံသယဖြစ်ဖွယ် မရှိပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်တဲ့ အန္တရာယ်တွေ' နဲ့ "ဆိုးကျိုးဖြစ်ထွန်းလာနိုင်တဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်' တချို့ကိုလည်း အထူးသတိပြုရပါလိမ့်မယ်။ စီးပွားရေးကို စစ်ဆင်ရေးဆင်နွှဲသလိုလုပ်ကိုင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ထားတဲ့ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းချက်တွေကို လိုက်နာနေစရာမလိုဘဲ အနိုင်ရရှိရေးကိုသာ အဓိကထားပြီး စစ်မြေပြင်အခြေအနေနဲ့အညီ မီးစင်ကြည့်ကသွားရမယ်ဆိုတဲ့ အယူအဆကို လက်ခံကျင့်သုံးခဲ့မယ်ဆိုရင်တော့ ထွက်ပေါ်လာမယ့် အကျိုးဆက်တွေက ထိပ်လန့်တုန်လှုပ်စရာ အလွန်ကောင်းပါလိမ့်မယ်။ သာဓကတချို့ကို တင်ပြရရင်.....

(၁) လာဘ်ပေးလာဘ်ယူလုပ်ခြင်း

ကုမ္ပဏီတွေဟာ မိမိတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအောင်မြင်စေဖို့ လိုအပ်လာခဲ့ပြီဆိုရင် အဖွဲ့အစည်းရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာကိုလျစ်လျူရှုတန်ရှုပြီးအစိုးရအဖွဲ့ရဲ့အမြင့်ဆုံးအဆင့်အထိတိုင်အောင် နည်းလမ်းမျိုးစုံနဲ့ချဉ်းကပ်ပြီး လာဘ်လာဘ ပေးကမ်းကြရပါတယ်။ ဒါ့အပြင် လုပ်ရိုးလုပ်စဉ်လိုဖြစ်နေတဲ့နိုင်ငံတွေမှာ လာဘ်ပေး လာဘ်ယူလုပ်တာကို ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်တစ်ခု အဖြစ်နဲ့တောင် အသုံးချလေ့ ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ ကျင့်ဝတ်သိက္ခာပိုင်းအရကြည့်ရင် စိတ်ပျက်စရာဖြစ်ပေမဲ့ ဆွန်ဇူး ကတော့ ယခုလို

ထောက်ခံရေးသားခဲ့ပါတယ်။

> "ကျွန်ုပ်တို့ထံ သူလျှိုအဖြစ်စေလွှတ်လိုက်သည့် ရန်သူ့
> ကိုယ်စားလှယ်များကို ရှာဖွေထိန်းသိမ်းခြင်း၊ လာဘ်ပေးခြင်း၊
> လမ်းညွှန်ခြင်းနှင့် ပြုစုစောင့်ရှောက်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့ကို
> ကျွန်ုပ်တို့၏လုပ်ငန်းအတွက် အသုံးဝင်သည့် နှစ်ဘက်လွှ သူလျှိုများအဖြစ်
> ပြောင်းလဲပစ်နိုင်သည်။"

လာဘ်ပေးခြင်းဟာ စစ်ရေးနဲ့နိုင်ငံရေးမှာ ရှိတတ်ပေမဲ့ စီးပွားရေးမှာတော့ ငွေဝတ်နဲ့မညီတဲ့ အပြုအမူတစ်ခုဆိုတာ သံသယဖြစ်စရာမလိုတဲ့အပြင် ဖြစ်နိုင်ရင် ပျောက်သွားအောင် နှိမ်နင်းပစ်ရမယ့် ကိစ္စတစ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးငန်းလုပ်ကိုင်မှုနဲ့အတူ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူကိစ္စ ပေါ်ပေါက်ခဲ့ပြီးသားဖြစ်နေတာ " ကံမကောင်းအကြောင်းမလှတဲ့ ဖြစ်ရပ်တစ်ခုလို့တောင် ဆိုနိုင်ပါတယ်။ ဗြိတိန်၊ " နေဒါနဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတို့လို ဒီအလေ့အထကို ဥပဒေနဲ့တိတိကျကျတားမြစ်ထားတဲ့နိုင်ငံတွေမှာတောင် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုတွေက ရှိနေဆဲပါ။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာဆိုရင် ၁၉၈၈ ခုနှစ်တုန်းက ဝန်ကြီးချုပ် ကိချိမိယာဇာဝါဟာ ရီခရုကော့စမေ့ဆိုတဲ့ အိမ်ခြံမြေရောင်းဝယ်ရေး ကုမ္ပဏီကြီးတစ်ခုမှာ စာရင်းမဝင်တဲ့ အစုရှယ်ယာတွေကို လက်ခံခဲ့မိလို့ ရာထူးက နှုတ်ထွက်ခဲ့ရပါတယ်။ နောက်ရက်များမကြာမီမှာပဲ နိုင်ငံရဲ့အကြီးမားဆုံးကော်ပိုရေးရှင်းဖြစ်တဲ့ နိပ္ပွန်တယ်လီဂရပ်နဲ့ တယ်လီဖုန်းကော်ပိုရေးရှင်းဥက္ကဋ္ဌဖြစ်သူ ဟိဆရှိရှင်တိုဟာ စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက် မှာ သူ့ကုမ္ပဏီရဲ့ အတွင်းရေးလျှို့ဝှက်ချက်တွေကို အရောင်းအဝယ်လုပ်မှုနဲ့ ရာထူးက နှုတ်ထွက်ခဲ့ရပြန်ပါတယ်။ မစ္စတာရှင်တိုဟာ ရီခရုကော်စမိုကုမ္ပဏီရဲ့ စာရင်းမဝင်တဲ့ အစုရှယ်ယာတွေရောင်းချခြင်းကနေ အမြတ်ယန်းငွေကိုးသန်း (အမေရိကန်ဒေါ်လာ ခုနစ်သောင်းကျော်) ကို ရယူခဲ့ကြောင်းဝန်ခံပြီး နှုတ်ထွက်ခဲ့တာပါ။ ဂျပန်သတင်းစာ တွေကတော့ နောက်ပိုင်းမှာ ရီခရုကော်စမိုကိုလျှော့ဈေးနဲ့ ရောင်းချခဲ့တဲ့ 'ခရေး" အမည်ရှိ အမေရိကန်ပိုင်ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးဆီက ခေတ်မီဆန်းပြားတဲ့ကွန်ပျူတာတွေ ဝယ်ယူခဲ့တယ်လို့ နိပ္ပွန်တယ်လီဂရပ်နဲ့ တယ်လီဖုန်းကုမ္ပဏီကို စွပ်စွဲခဲ့ပါတယ်။

မစ္စတာမီယာဇာဝါနဲ့ မစ္စတာရှင်တိုတို့ရဲ့ နှုတ်ထွက်ခဲ့မှုဟာ ရေပေါ်မျောနေတဲ့ ရေခဲတုံးကြီးရဲ့ မြင်သာတဲ့အပေါ်ယံ အပိုင်းကလေးမျှသာဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ရီခရုရှယ်ယာအဂတိမှုကြီးရဲ့ စိုးရိမ်စရာကောင်းမှုနဲ့ ကျယ်ပြန့်တဲ့ သဘာဝတို့ဟာ ရာဇဝင်မှာစာတင်လောက်တဲ့ ကိစ္စဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအမှုကြီးမှာ ဝန်ကြီးချုပ်၊ ဝန်ကြီးအဖွဲ့ဝင်ဝန်ကြီးများ၊ အရာရှိကြီးများ၊ အစိုးရအရာရှိများနဲ့ ထိပ်တန်းစီးပွားရေးသမားများ အပါအဝင် ဂျပန်နိုင်ငံတစ်ဝှမ်း ထင်ရှားကျော်ဇောတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ပေါင်း (၁၆၀) ခန့် ပါဝင်ပတ်သက်ခဲ့ပါတယ်။

ဝန်ကြီးချုပ်တာကီရှိတာက အဲဒီတုန်းက လက်ရှိအာဏာရပါတီဖြစ်တဲ့ အယ်လ်ဒီပီရဲ့ဂုဏ်သိက္ခာကို ကာကွယ်ဖို့အတွက် ဝန်ကြီးအဖွဲ့ဝင်တွေကို အသစ်ခန့်ထားခဲ့ပါသေးတယ်။ သို့ပေမဲ့ ကံဆိုးချင်တော့ သူအသစ်ခန့်အပ်လိုက်တဲ့ တရားရေးဝန်ကြီး တာကာရှီဟာဆီဂါဝါဟာလည်း အိမ်ခြံမြေကုမ္ပဏီအရှုပ်တော်ပုံမှာ ပါဝင်ပြီစွန်းသူ ဖြစ်နေပါတယ်။ သတင်းစာတွေက သူ့ကိုပံ့ပိုးသူတို့အကြောင်းနဲ့ ရီခရုကုမ္ပဏီဆီက လာဘ်ငွေ အမေရိကန်ဒေါ်လာ လေးသောင်းကျော် ရယူခဲ့ပုံတို့ကို ဖော်ထုတ်လိုက်တာကြောင့် တရားရေးဝန်ကြီးသစ်ခမျာ ခန့်အပ်ခြင်းခံရပြီး နာရီခြောက်ဆယ်အကြာမှာ နှုတ်ထွက်လိုက်ရပါတယ်။

ဒီကိစ္စနဲ့ စပ်လျဉ်းပြီး တွေးဆကြည့်မယ်ဆိုရင် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေအကြားမှာတောင် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူကိစ္စဟာ မျက်နှာသာရရေးအတွက် လက်ဆောင်ပေးခြင်းအဖြစ် လိုသလိုဆွဲယူဖွင့်ဆိုကျင့်သုံးနေတာကို တွေ့ ရှိနိုင်ပါတယ်။ လက်တွေ့ အားဖြင့်ပြောရရင် လက်ဆောင်ပေးခြင်း (အနောက်တိုင်းသားတို့ အဓိပ္ပာယ် ဖွင့်ဆိုချက်အရ လာဘ်ပေးခြင်း) ဟာ ရှေးရိုးဂျပန်ယဉ်ကျေးမှုအရ အပြစ်ကင်းတဲ့ လုပ်ရပ်တစ်ခုသာဖြစ်ပြီး စီးပွားရေးသမားများအဖို့ ပုံမှန်လုပ်နည်းလုပ်ဟန် တစ်ခု တောင် ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ယဉ်ကျေးမှုတစ်ခုအတွက် လက်ဆောင်ပေးခြင်း ဟာ တရားမဝင်သြဇာညောင်းစေဖို့ ကိုယ်ကျင့်တရားနဲ့မညီတဲ့ အားထုတ်မှုဖြစ်နေ ပေမဲ့ တခြားယဉ်ကျေးမှုတစ်ခုမှာတော့ စီးပွားရေးလုပ်တဲ့အခါ ပုံသေစည်းမျဉ်းဆိုတာ မရှိဘူးဆိုတဲ့ ခံယူချက်နဲ့လုပ်ကိုင်တဲ့ 'အောင်နိုင်ရေးနည်းလမ်းတစ်ခု' အဖြစ်သာ ရှုမြင်ကြတာကို တွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူကိစ္စတွေကို သိမြင်ဖို့အလွန်ခက်ခဲတဲ့ ဖုံးကွယ်ရေးနည်းလမ်းပေါင်းစုံနဲ့ လုပ်နေကြတာဟာ အံ့သြစရာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဥပမာအားဖြင့် . . .

-နိုင်ငံခြားဘဏ်စာရင်းထဲကို တိုက်ရိုက်ငွေသွင်းပေးခြင်း သို့မဟုတ် စာရင်းလွှဲပြောင်းပေးသွင်းခြင်း။

-အဝယ်တော်လုပ်သူအတွက် (ကော်မရှင်သဘောမျိုး) အရောင်းပြေစာမှာအပိုငွေပမာဏတစ်ခုကို ထပ်ဆောင်းရေးထည့်ပေးလိုက်ခြင်း။

- တတိယပုဂ္ဂိုလ်ဆီကတစ်ဆင့် ငွေပေးခြင်း။

-အိုးအိမ်၊ နာရီ၊ ပန်းချီကား၊ နမူနာထုတ်ကုန်များလို 'အခမဲ့လက်ဆောင်များ' ပေးခြင်း။

-အားလပ်ရက်အပန်းဖြေခရီး၊ ကလပ်အသင်းဝင်ခွင့်နဲ့ ဖျော်ဖြေရေးစတာတွေ အတွက် အခမဲ့ဝန်ဆောင်မှုနဲ့ အသုံးစရိတ်ဆောင်းငွေပေးခြင်း။

-အာမခံအပေါင်ပစ္စည်း ထားစရာမလိုသလို ဘယ်တော့မှလည်း

ပြန်တောင်းခံမှာ မဟုတ်တဲ့ ချေးငွေတွေထုတ်ချေးပေးခြင်း။

-မသက်ဆိုင်သူတွေကို ကုမ္ပဏီရဲ့လုပ်ခလစာပေးငွေစာရင်းထဲ ထည့်ထားခြင်း သို့တည်းမဟုတ် တကယ်မလိုအပ်တဲ့ အကြံပေးပုဂ္ဂိုလ်တွေခန့်ထားခြင်း။

-အခမဲ့ သင်တန်းအစီအစဉ် သို့တည်းမဟုတ် အကြံပေးလုပ်ငန်းတွေ ထောက်ပံ့ ပေးခြင်း။

-အထူးအရေးပါတဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်များရဲ့ သားသမီးတွေအတွက် ပညာတော်သင်စေလွှတ် ပေးခြင်းနဲ့ ပညာရေးကုန်ကျစရိတ်ထောက်ပံ့ခြင်း။

-ကုသိုလ်ဖြစ် အလှူပေးခြင်းအပါအဝင် ငွေလက်ခံသူကရွေးချယ်ထားတဲ့ အဖွဲ့ အစည်းတွေကို အလှူဒါနပြုခြင်း။

- ပိုင်ဆိုင်မှုပစ္စည်းတွေကို တမင်တင်ထားတဲ့ဈေးနှုန်းနဲ့ ဝယ်ယူခြင်း သို့မဟုတ် တမင်လျှော့ထားတဲ့ဈေးနှုန်းနဲ့ ရောင်းချပေးခြင်း။

-ကုမ္ပဏီရဲ့ အရေးပါတဲ့ကိစ္စတွေမှာ ဆုံးဖြတ်ပိုင်ခွင့်ရရှိလောက်တဲ့ အစုရှယ်ယာ ဝေစုပမာဏကို လွှဲပြောင်းပေးခြင်း။

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကို တည်တံ့အောင်ထိန်းသိမ်းချင်လို့ဖြစ်စေ၊ နိုင်ငံရေး အရဖြစ်လာနိုင်တဲ့ အန္တရာယ်ကိုလျှော့ချဖို့ဖြစ်စေ၊ ပေးရမယ့်အမြတ်ခွန်ကို လျှော့ပေါ့ စေလိုလို့ပဲဖြစ်စေ၊ အနှောင့်အယှက်ကင်းစေဖို့ဖြစ်စေ ဒါမှမဟုတ် အရေးယူမှုတွေမှာ မိမိဘက်ကအနိုင်ရအောင် ဆွဲဆောင်ချင်လို့ပဲဖြစ်စေ 'လာဘ်ပေးလာဘ်ယူအလုပ်' ကို စီးပွားရေးကျင့်စဉ်တစ်ရပ်အဖြစ် မကျင့်သုံးသင့်ပါဘူး။ လာဘ်ငွေပေးကမ်းနေ ရခြင်းဟာ မိမိလုပ်ငန်းကုန်ကျစရိတ်ကို ပိုမိုလာစေနိုင်သလို လာဘ်ယူသူတွေက လည်း ရလေလိုလေအိုတစ္ဆေဆိုသလို နောက်ထပ်တောင်းဆိုမှုတွေ ထပ်မံပေါ် ပေါက်လာနိုင်တာမို့ ရေရှည်မှာ ဆိုးကျိုးသာသက်ရောက်စေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေးလောကအတွင်း လာဘ်ပေးလာဘ်ယူမှုတွေ ရှိနေတယ်ဆိုတာကို သိနားလည်ထားဖို့လိုအပ်ပြီး ဒီပြဿနာကို ဘယ်လို ရှောင်ရှားရမယ်ဆိုတာကိုလည်း လေ့လာထားသင့်ပါတယ်။ ဒီကိစ္စမျိုး ရှိနေတာမှန်ပေမဲ့ အမြစ်ဖြတ်ဖယ်ရှားလို့ရနိုင်တဲ့ ဓလေ့ဆိုးတစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါ့အပြင် လာဘ်ပေးလာဘ်ယူပြဿနာကို ရှောင်ရှားတဲ့အနေနဲ့ ကုမ္ပဏီများ ဟာ စိန်ခေါ်မှုတွေကို ရဲရဲဝံ့ဝံ့ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းသင့်ပါတယ်။ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ ဆန့်ကျင်ရေးမူဝါဒမရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီများဟာ မသက်ဆိုင်တဲ့လူပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ အရင်းအမြစ် တွေကို လာဘ်ပေးမိခြင်း ဒါမှမဟုတ် လျှော့ပေး-ပိုပေးမိခြင်းအားဖြင့် နစ်နာ ဆုံးရှုံးမှုတွေနဲ့သာကြုံတွေ့ ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အထက်က ထောက်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ဒီလုပ်ရပ်ဟာ ကုမ္ပဏီတွင်းမှာပါ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ အလေ့အထကို ထွန်းကားလာစေပြီး စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်မှု ကုန်ကျစရိတ်ကိုလည်း တိုးပွားလာစေနိုင်ပါတယ်။ အရေးတကြီးဖော်ပြလိုတာက လာဘ်ပေး လာဘ်ယူ ကိစ္စကို စီးပွားရေးလုပ်နည်းလုပ်ဟန်တစ်ခုအဖြစ် ကျင့်သုံးခြင်းဟာ ဆန့်ကျင်ထိုက်ပြီး ဒီလုပ်ရပ် တည်ရှိနေတာကို သည်းမခံသင့်ဘူးဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ လာဘ်ပေးလာဘ်ယူကိစ္စဟာ တည်ရှိနေပြီး နိုင်ငံအတော်များများမှာ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေက မဟာဗျူဟာမြောက် သို့မဟုတ် မတရားတဲ့အားသာချက် ရရှိစေရေးအတွက် ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်အဖြစ် တက်ကြွစွာကျင့်သုံးနေဆဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအလေ့အထဟာ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ထိန်းသိမ်းဖို့ ပုံသေပြဋ္ဌာန်းထားတဲ့ စည်းမျဉ်းဥပဒေတွေမရှိတဲ့ ဒါမှမဟုတ် စည်းမျဉ်းတွေ လျော့ပေါ့လွန်းပြီး ရေရာမှုမရှိတဲ့နိုင်ငံများမှာ ထွန်းကားဆဲဖြစ်ပါတယ်။

နိုင်ငံတစ်ခုမှာ အသေအချာသတ်မှတ်ထားတဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းနဲ့ပြဋ္ဌာန်းချက်တွေ ရှိနေရုံနဲ့ မလုံလောက်သေးပါဘူး။ အထူးသဖြင့် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ စီးပွားရေးလုပ်ဆောင်မှုတွေမှာ ပိုပြီးသတိပြုသင့်ပါတယ်။ လာဘ်ပေးခြင်းနဲ့ လက်ဆောင်ပေးခြင်းတို့လို လုပ်ရပ်တချို့ဟာ နိုင်ငံတစ်ခုအတွက် တရားဝင်လက်ခံ နိုင်စရာလုပ်ရပ် မဟုတ်ပေမဲ့ တခြားနိုင်ငံတစ်ခုမှာတော့ ဒါဟာ လက်ခံနိုင်ဖွယ် ရှိတယ်လို့ ယူဆကြလို့ပါပဲ။ ဒါ့ကြောင့် နိုင်ငံရပ်ခြားမှာ အခြေချလုပ်ကိုင်မယ့် ကုမ္ပဏီ များအနေနဲ့ အဲဒီနိုင်ငံရဲ့ ရိုးရာဓလေ့ထုံးစံ၊ အလေ့အထနဲ့ အစိုးရမူဝါဒများအထိ မဖြစ်မနေ အလေးအနက်ထား လေ့လာသတိပြုကြရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အနှစ်ချုပ် အားဖြင့်ကတော့ ကုမ္ပဏီလည်ပတ်လုပ်ကိုင်နေတဲ့ဒေသရဲ့ ဓလေ့ထုံးတမ်းနဲ့ ယဉ်ကျေးမှုတွေကို နားလည်သဘောပေါက်ဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတဲ့အချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒါဟာ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာစီးပွားရေး ဒါမှမဟုတ် အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ပြဋ္ဌာန်းစာအုပ်တိုင်းရဲ့ ပဓာန သင်ကြားချက်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

(၂) မူမရှိသော စီးပွားရေးအလေ့အထများ

စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ စည်းမျဉ်းဥပဒေနဲ့ ပြဋ္ဌာန်းချက်တွေကို မလိုက်နာခဲ့ရင် အန္တရာယ်နဲ့ကြုံတွေ့ ရမှာ သေချာပါတယ်။ ဥပမာ ဈေးကွက် အင်အားစုတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဈေးလျှော့ရောင်းခြင်းနဲ့ ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းတို့ဟာ လက်ခံနိုင်တဲ့ အလေ့အထတွေဖြစ်ပေမဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေကို ဈေးကွက်ထဲကနေ ဖယ်ထုတ်ပစ်ဖို့ လက်နက်တစ်ခုအဖြစ် တမင်ရည်ရွယ်ဈေးလျှော့ရောင်းတာမျိုး ကတော့ မေးခွန်းထုတ်စရာ ဖြစ်လာနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ နိုင်ငံတချို့ဟာ နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်ကို

ထိုးဖောက်ဖို့အတွက် သူတို့ရဲ့ ပို့ကုန်လုပ်ငန်းရှင်တွေကို ထောက်ပံ့ကြေးတွေ ထုတ်ပေးတဲ့အတွက် ပြစ်တင်ရှုတ်ချခံခဲ့ရပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေ ဟာလည်း တခြားပြိုင်ဘက်တွေထက် ပိုမိုကုန်ကျ၊ ဆုံးရှုံးအနစ်နာခံပြီး ထုတ်ကုန်တွေ ကို အစုအပြုံလိုက် ဒလဟောထုတ်လုပ်ခြင်းအတွက် တရားစွဲဆိုခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်။

ပြိုင်ဘက်မှန်သမျှ ဖြစ်တဲ့နည်းနဲ့ အပြီးသတ်ချေမှုန်းရေးဒဿန အပေါ် အလွန်အကျွံအလေးထားတာဟာ ကြီးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုရရှိရေး အတွက် ညံ့ဖျင်းပြီး အရည်အသွေးမပြည့်မီတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကိုသာ ထွက်ပေါ်လာ စေနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ စားသုံးသူအခွင့်အရေးလှုပ်ရှားမှုတွေ ပေါ်ပေါက် လာရခြင်းရဲ့ အဓိကအကြောင်းရင်းတစ်ခုဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေရဲ့ ဖောက်လွဲ ဖောက်ပြန်အပြုအမူတွေကို တန်ပြန်ဆန့်ကျင်ဖို့ပါပဲ။ ဥရောပနဲ့ မြောက်အမေရိက တို့မှာဆိုရင် တိုးပွားလာတဲ့ စားသုံးသူအခွင့်အရေးလှုပ်ရှားမှုတွေက (၁) ထုတ်ကုန် တွေရဲ့ ယုံကြည်စိတ်ချရမှု သေချာစေရေး၊ (၂) အရည်အသွေးနဲ့ ကြာရှည်ခံနိုင်စွမ်း တိုးတက်လာစေရေး၊ (၃) ထုတ်ကုန်အသုံးပြုပုံ နည်းလမ်းကိုအသိပေးရေးနဲ့ (၄) ထုတ်ကုန်တစ်ခုမှာပါရှိတဲ့ ပစ္စည်းတွေကို ဖော်ပြပေးစေရေး စသည်ဖြင့် စားသုံးသူ တို့ရဲ့ အကျိုးစီးပွားကို ကာကွယ်ဖို့ရည်ရွယ်ပြီး ပုံဖော်ထားတဲ့ ဥပဒေစည်းမျဉ်းတွေကို အစိုးရနဲ့ တခြားအေဂျင်စီတွေက ပြောင်းလဲရေးဆွဲပြဋ္ဌာန်း လာစေခဲ့ပါတယ်။

ဖွံ့ဖြိုးမှုနိမ့်ကျတဲ့နိုင်ငံတွေမှာလည်း အလားတူ စားသုံးသူအခွင့်အရေးကိုကာကွယ်ပေးတဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေ တိုးတက်ဖြစ်ထွန်းလာခဲ့ပါတယ်။ ထူးခြားတဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုကတော့ ဖွံ့ဖြိုးမှုနိမ့်ကျတဲ့နိုင်ငံတွေဆီကို နက်စတယ် ကော်ပို ရေးရှင်းက အရည်အသွေးမမီတဲ့ကလေးနို့မှုန့်တွေ တင်ပို့ခဲ့ခြင်းအပေါ် ဆန့်ကျင်ခဲ့တဲ့လှုပ်ရှားမှုဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်းက စားသုံးသူအခွင့်အရေး လှုပ်ရှားမှုအဖွဲ့တွေဟာ ကလေးနို့မှုန့်တွေကို ကမ္ဘာနဲ့အဝှမ်း အကြီးအကျယ် ကြော်ငြာပြီး ဈေးကွက်တင်နေမှုကို ကမ္ဘာ့ကျန်းမာရေးအဖွဲ့ကြီးက ဥပဒေတစ်ရပ်ပြဋ္ဌာန်းထိန်းချုပ်လာစေတဲ့အထိ စွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့်ဆိုရရင် ရပ်တည်ရှင်သန်နိုင်ရေးနဲ့ အကျိုးအမြတ်ပိုမိုရရှိ စေရေးအတွက် ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာအားသာချက် ရှာဖွေရေးဟာ ကုမ္ပဏီတိုင်း လုပ်ဆောင်ရမယ့် ကိစ္စပဲဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခု ရပ်တည်နေနိုင်ရေးအတွက် လုပ်ရတာပါဆိုပေမဲ့ လက်တွေ့မှာတော့ ငွေရရှိရေးကိုသာ ဦးတည်လုပ်ကိုင်ကြတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကို ငွေရဖို့လုပ်တာမဟုတ်ဘူးလို့ မယူဆနိုင်ပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ ကိုယ်ကျင့်တရားဆိုင်ရာ ပြဿနာက ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ငွေကြေးအမြတ်အစွန်း ဘယ်လောက်အထိရရှိအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်တယ်ဆိုတာထက် အဲဒီငွေကြေးတွေကို ဘယ်ပုံဘယ်နည်းနဲ့ ရယူခဲ့ပါသလဲ၊ တရားသဖြင့်လား ကလိန်ကကျစ်လုပ်ပြီးတော့ ရရှိလာတာလား ဆိုတဲ့အချက်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျနီဗာကွန်ဗင်းရှင်းရဲ့ ပြဋ္ဌာန်းချက်

ဥပဒေတွေရှိတဲ့ကြားကပဲ လက်တွေ့မှာ အကျိုးသက်ရောက်မှုနည်းပါးလှတဲ့ စစ်မက်ရေးရာနဲ့တော့ ကွာခြားမှုရှိပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာ လိုက်နာဖို့ အတိအလင်းပြဋ္ဌာန်းထားတဲ့ စည်းမျဉ်းဥပဒေ၊ တရားဥပဒေစနစ်နဲ့ စီးပွားရေးကျင့်ဝတ်တွေရှိနေပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဥပဒေဖောက်ဖျက်ခြင်းအတွက် ပြစ်ဒဏ်တွေကို အချာသတ်မှတ်ထားပြီး ထိန်းချုပ်မှုစနစ်ဟာလည်း တိကျမှုတမှုရှိပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေဟာ အဆိုပါပြဋ္ဌာန်းချက်နဲ့ ပြစ်ဒဏ်တွေကို သိနားလည်ပြီး အစဉ်သတိပြုသင့်ပါတယ်။

စည်းမျဉ်းဥပဒေနဲ့ ပြဋ္ဌာန်းချက်တွေကို ပုံသေလိုက်နာကျင့်သုံးမှုမရှိခြင်းအပေါ် အကောင်းဘက်ကရှုမြင်ခြင်းအပြင် အဆင်ပြေညီညွတ်စေခြင်းနဲ့ အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်ခြင်းဆိုင်ရာ သဘောတရားဆီက သင်ယူရရှိနိုင်တဲ့ စီးပွားရေးသင်ခန်းစာကောင်းတွေလည်း အမြောက်အများရှိပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် ရောမဂျပန်လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေဟာ ဒီသဘောတရားမှာ . ဆရာတစ်ဆူ တင်လောက်တဲ့ ဂုရုကြီးတွေပါပဲ။ ဒီကိစ္စနဲ့ပတ်သက်ပြီး ပေါ်လွင်တဲ့သာဓကတချို့ကို တင်ပြသွားပါမယ်။

ဂျပန်တို့ဟာ စီမံကိန်းရေးဆွဲချမှတ်ရာမှာ အလွန်အသေးစိတ်သူတွေအဖြစ်ထင်ရှားလှပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒီလိုလုပ်ရတာ အချိန်သိပ်ကုန်ပါတယ်။ဒါကြောင့် ဂျပန်တို့ဟာ အချိန်အတော်ကြာကြာယူပြီး အလွန်စေ့စပ်စွာ ရေးဆွဲခဲ့တဲ့အလျောက် အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါမှာ အဲဒီစီမံကိန်းတွေကို နောက်ထပ်ညှိစွက်ပြောင်းလဲတော့မှာ မဟုတ်ဘူးလို့ ထင်မှတ်စရာရှိပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ လက်တွေ့မှာတော့ ဂျပန်တို့ဟာ အံ့သြလောက်အောင် အလျော့အတင်းတွေလုပ်တာကို တွေ့ရပါတယ်။ ကော့တလာရဲ့အဆိုကို ကောက်နှုတ်တင်ပြရရင် . ....

> "အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်စွမ်းရှိခြင်းသည် ဂျပန်တို့၏ မြင်သာ ကြီးထင်သာရှိသည့် အမှတ်တံဆိပ်ပင် ဖြစ်သည်။ သူတို့၏ မဟာ သဗျူဟာများကို ကျောက်တုံးတွင်ရေးထွင်းထားသကဲ့သို့ ပုံသေ လ သတ်မှတ်ခြင်းမရှိပေ။ သူတို့သည် သီးခြားမဟာဗျူဟာ တစ်ရပ်ကို လေ့နံ့ခားထစ် လိုက်နာကျင့်သုံးမှုမျိုး မလုပ်ခဲ့ခြင်း တိုင်း အားဖြင့် ယင်းက သူတို့အား ပကတိတရားကို မသိမြင်အောင် ဖုံးကွယ်မထားနိုင်ခဲ့ချေ။ ထို့အပြင် သူတို့သည် ကျယ်ပြန့်သော မဟာဗျူဟာမြောက်ထိုးဖောက်မှုများကို ဆက်လက်ထိန်းသိမ်း ကျင့်သုံးပြီး အဆိုပါထိုးဖောက်မှုများ ရယူရေးတွင် အလွန် ဘုရားကြီးမားသည့် အလျော့အတင်းပြုမှုကို သရုပ်ဖော်တင်ပြခဲ့ ဆိုကြသည်။ ယင်းကို သူတို့၏ မြင့်မားလာသော အမှုအကျင့်များ နိုင်နှင့် တော်လှန်ပြောင်းလဲသည့် ပေါက်ကွဲဖြစ်ထွန်းမှုများက ထင်ဟပ် ပြခဲ့သည်။ သူတို့သည် ဈေးကွက်နှင့်

ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ ပြည် ပတ်ဝန်းကျင်တို့နှင့်သာမက ယင်းတို့အထဲ၌ တရွေ့ရွေ့ သင့် ပြောင်းလဲလျက်ရှိသော သူတို့၏အနေအထားကိုပါ စဉ်ဆက် မပြတ် အလိုက်သင့်ခံယူကျင့်သုံးခဲ့ကြသည်။”

အလျော့အတင်းလုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်း (ဝါ) ပြုလွယ်ပြင်လွယ်ရှိမှု အပေါ် ယုံမှတ်သက်ဝင်ကျင့်သုံးမှုကို စီမံကိန်းတွေ အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါမှာသာ တွေ့မြင်နိုင်တာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဂျပန် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစနစ်ဟာ အလျော့အတင်းရှိမှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အလွန်ကျော်ကြားပါတယ်။ ကနဦးပထမအနေနဲ့ သူတို့ဟာ အလျော့ အတင်းပြုလုပ်နိုင်စွမ်းကို နည်းလမ်းအတော်များများနဲ့ ဦးတည်အရှိန်မြှင့်တင်ပေးတဲ့ တစ်ဆင့်ခံ ကန်ထရိုက်ပေးစနစ်အပေါ်မှာ အကြီးအကျယ်အားပြုခဲ့ပါတယ်။ ဒီစနစ်က ပထမအချက်အနေနဲ့ ဝယ်လိုအားနဲ့အမှာစာတွေ ကျဆင်းမှုရဲ့ အကျိုး သက်ရောက်မှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ (လုပ်သားအင်အား လျော့ချရေး ပြဿနာ တွေလို) ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးတွေကို တစ်ဆင့်ခံကန်ထရိုက်တွေဆီ လွှဲချပေးခြင်းအားဖြင့်ခုသာခံသာ ရှိစေပါတယ်။ ဒုတိယအချက်က မဖြစ်မနေ အရည်အသွေးကိုတွန်းတင် နေရတဲ့ တစ်ဆင့်ခံကံထရိုက်တွေအကြားမှာ ယှဉ်ပြိုင်မှုကို ဖြစ်ပေါ်လာစေပါတယ်။ နောက်ဆုံးအနေနဲ့ကတော့ ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းသူ အမျိုးမျိုးကြားမှာ တည်ရှိတဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုကလည်း ကုန်ကျစရိတ်ကျဆင်းရေးကို ဦးတည်စေပါတယ်။

ဂျပန်တို့ရဲ့ အောက်ခြေလုပ်ငန်းခွင်ဟာ အလွန်အလျော့အတင်း အပြောင်းအလဲလုပ်လို့ လွယ်ကူအောင် ဖန်တီးထားတာကြောင့် ထုတ်ကုန်ဒီဇိုင်း၊ ဖောက်သည်မှာယူတဲ့ အရွယ်အစားများ စတာတွေ ပြောင်းလဲမှုအပေါ် အခက်အခဲ မရှိ ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီလို စနစ်တစ်ခုအောင်မြင်စေဖို့ ဂျပန်လုပ်သား တွေကို အလုပ်မျိုးစုံ လုပ်ကိုင်တတ်အောင် လေ့ကျင့်ပေးထားပြီး အလှည့်ကျတာဝန် ယူကြရပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့ကျွမ်းကျင်မှုအဆင့်ကို မထိခိုက်အောင် ဆောင်ရွက်ထားပါတယ်။

နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ထုတ်ကုန်အဆင့်မှာလည်း ဂျပန်ထုတ်ကုန်တွေဟာ အရွယ်အစား သေးငယ်တယ်လို့ထင်ရတဲ့ ဈေးကွက်တို့ရဲ့ တောင်းဆိုမှုအတိုင်း လိုသလိုပြောင်းလဲထုတ်လုပ် ရောင်းချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုက ၁၉၆၀ နဲ့ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်များမှာ အရှေ့တောင်အာရှ ဈေးကွက် တွေကို အတော်လေးလျစ်လျူရှုထားတာကို ဂျပန်တို့ကအခွင့်ကောင်းယူပြီး အဲဒီ ဒေသအတွက် အထူးထုတ်လုပ်ထားတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ စိတ်အားထက်သန်စွာ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခဲ့ပါတယ်။ ယနေ့အခါမှာတော့ အဲဒီဈေးကွက်တွေရဲ့ အရေးပါမှု တိုးတက်လာတဲ့အလျောက် ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ဦးဦးဖျားဖျား ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုရဲ့ အသီးအပွင့်တွေကို ခူးဆွတ်စားသုံးနေကြရပါပြီ။

ဂျပန်တို့ရဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုပြုရာမှာ အလျော့အတင်းပြုလုပ်နိုင်စွမ်းရှိမှုကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဈေးကွက်ကို ထိုးဖောက်ရာမှာ အထင်အရှားတွေ့မြင်နိုင်ပါတယ်။ ကော့တလာရဲ့ အောက်ဖော်ပြပါမှတ်ချက်တွေက အဲဒီအချက်ကို အလွန်ထင်ရှားစေခဲ့ပါတယ်။

> "ဂျပန်တို့သည် အမေရိကန်ဈေးကွက်အတွင်း ဝင်ရောက်မှုကို လာချဲ့ထွင်ရာတွင် ချဉ်းကပ်နည်းတစ်စုံတစ်ရာ အသုံးပြုခဲ့ခြင်း ရှောင်လွဲမရှိပေ။ ဂျပန်တို့သည် သူတို့၏ ထုတ်ကုန်လမ်းကြောင်းများကို နီးယှားတိုးမြှင့်၊ ချဲ့ထွင်ပြီး လျှင်မြန်စွာပွားများထုတ်လုပ်ကာ ဈေးကွက်တောင်ပိုင်းခြားစိတ်ဖြာမှု၊ ဆက်စပ်စီးဆင်းမှုနှင့် အလျော့အတင်းပြုမှုငင်းင်းတို့ဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ခဲ့ကြသည်။"

> "အတိုချုပ်ဆိုရသော် ဂျပန်တို့သည် မှုဆိုးစိုင်သင်လုပ်ခဲ့ကြခြင်း ဖြစ်သည်။ သူတို့သည် ထုတ်ကုန်များထုတ်လုပ်ပြီး ပိုမို ကောင်းမွန်အောင် မွမ်းမံခြင်း၊ ယင်းတို့ကို ဈေးကွက်နှင့် မိတ်ဆက်ခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ခဲ့ပြီးနောက် ဈေးကွက်၏ ပ တုံ့ပြန်မှုအခြေအနေများကို စောင့် ကြည့် ခဲ့ ကြသည်။ ဤလေ့လာမှု သို့တည်းမဟုတ် သင်ယူမှုက ထုတ်ကုန်တီထွင်မှု ပမာသို့တည်းမဟုတ် မွမ်းမံမှု၊ ဈေးကွက်သို့မိတ်ဆက်မှုနှင့် ပခ အခြားသောသင်ယူမှုတို့ကို နောက်တစ်ကျော့ ထပ်မံ ခွဲမ င့် လုပ်ဆောင်ရန် အခြေခံဖြစ်စေသည်။"

ဂျပန်တို့ရဲ့ ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ အလျော့အတင်းလုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းကို ထုတ်ကုန်သစ်ဖွံ့ဖြိုးရေးနဲ့ ရှိပြီးသားထုတ်ကုန် တစ်ခုခုကိုနည်းမှီပြီး တိုးမြှင့်တီထွင်ထုတ်လုပ်ရေးတို့ အတွက်သာမက တခြားကိစ္စတွေအတွက်ပါ အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ ဒီအစွမ်းအစကို တစ်ဦးချင်း ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး ကိန်းရှင်တွေအထိ ချဲ့ထွင်အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ရေးနယ်ပယ်မှာ ဂျပန်ကုန်ထုတ်လုပ်သူတွေ ခံယူကျင့်သုံးတဲ့ သမရိုးကျချဉ်းကပ်နည်းက ဈေးနှုန်းလျော့ချထိုးဖောက်ရေးမဟာဗျူဟာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ မဟာဗျူဟာကို ၁၉၆၀ ပြည့်နှစ်များမှာ အနိမ့်စားနည်းပညာသုံး ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကို အဦးဆုံးစတင်ဝင်ရောက်ခဲ့စဉ်က အသုံးပြုခဲ့ပြီး ယခုအခါမှာတော့ ကွန်ပျူတာနဲ့ ဆေးကုသရေးကိရိယာတွေလို အဆင့်မြင့်နည်းပညာသုံး ထုတ်ကုန်တွေအတွက် အသုံးပြုနေပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ထုတ်ကုန်တွေ ဈေးကွက်မှာပေါက်သွားပြီ ဒါမှမဟုတ် သူတို့ရဲ့အဓိကပြိုင်ဘက်တွေကို နှိပ်ကွပ်နိုင်လိုက်ပြီ ဆိုတာနဲ့ ထုတ်ကုန်ဈေးနှုန်းကို တစ်ဖြည်းဖြည်းချင်း မြှင့်ယူပါတော့တယ်။ဥပမာပြရရင် ဂျပန်ပြည်ဖြစ် ရုပ်မြင်သံကြားစက်တွေကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ စတင်ရောင်းချစဉ်အခါက ဈေးနှုန်းအလွန်ချိုသာခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှာ ဈေးကွက်ရဲ့လက်ခံမှုကို ရရှိလာတဲ့အခါမှာတော့ သူတို့ပစ္စည်းတွေရဲ့ဈေးနှုန်းကို အမေရိကန်ထုတ်ပစ္စည်းတွေနီးပါး

မြှင့်တင်လာခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များ အရောက် အမေရိကန်ဈေးကွက်ကို စတင်သိမ်းပိုက်လိုက်ချိန်မှာတော့ 'ဆိုနီ' လို အမှတ်တံဆိပ်တွေဟာ ဈေးနှုန်း အတော်ကြီး မြင့်တက်သွားပါတော့တယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ မော်တော်ကား တွေကို ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရာမှာလည်းအလားတူနည်းစဉ်အတိုင်း လိုက်နာလုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အမေရိကန်ဈေးကွက်ကို စတင်ထိုးဖောက်စဉ်က ဆိုရင် ဂျပန်ပြည်ကတင်သွင်းလာတဲ့ ကားတွေဟာ ဈေးနှုန်းအလွန်ချိုသာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါ တွေဟာ ယနေ့အခါမှာတော့ အိပ်မက်ဖြစ်သွားပါပြီ။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီထုတ်နဲ့ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီထုတ် ကားတွေအကြား ဈေးနှုန်းချင်းမကွာခြားသလောက် ဖြစ်သွားပါပြီ။ အကြောင်းကတော့ ဂျပန်တို့ဟာ အမေရိကန်မော်တော်ကား ဈေးကွက်ရဲ့ အတော်ကြီးမားတဲ့ဝေစုကို ရယူသိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့ပြီး ယခုအခါမှာဆိုရင် သူတို့ထုတ်လုပ်တဲ့ကားတွေကို ဖောက်သည်တွေက ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် လက်ခံလာ ကြလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၉၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှာဆိုရင် ဂျပန်တို့ထုတ်လုပ်တဲ့ မာဇဒါ အာအိတ်(စ်)ဆဲဗင်းလို ပြိုင်ကားတွေက အမေရိကန်ကားတွေထက်တောင် ဈေးနှုန်း ပိုမိုကြီးမြင့်နေတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

အချုပ်အားဖြင့်ပြောရရင် အလျော့အတင်းရှိပြီး အဆင်ပြေညီညွတ်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိမှုဟာ ဂျပန်တို့ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ကိုလွှမ်းမိုးနိုင်ခြင်းရဲ့ အရင်းခံ အကြောင်းတရား ဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်တွေအနေနဲ့ ဂျပန်တို့ဆီက သင်ယူ ရဦးမယ်ဆိုတဲ့ အယူအဆကိုငြင်းပယ်ခဲ့တဲ့ ဖိလစ်ကော့တလာနဲ့ ပီတာဒရပ်ကာတို့လို အနောက်တိုင်းပညာရှင်တွေကတောင် ဒီအချက်ကိုတော့ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် အသိအမှတ်ပြုခဲ့ကြပါတယ်။

၇. ၂. ၂။ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုရှိခြင်း

ဆွန်ဇူးထောက်ခံတင်ပြခဲ့တဲ့ အလိုက်သင့်ခံယူကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းရှိခြင်း ဆိုင်ရာအခြေခံမှုနဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ နောက်ထပ် စိတ်ဝင်စားစရာ သဘောတရား တစ်ခုကတော့ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုရှိခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကို ဆွန်ဇူးရဲ့ အောက်ဖော်ပြပါအဆိုအမိန့်က သက်သေထူနေပါတယ်။

> "သို့ဖြစ်ရာ အောင်ပွဲတစ်ကြိမ် ရရှိပြီးဖြစ်သော နည်းဗျူဟာများ ကို ထပ်မံမကျင့်သုံးဘဲ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေနှင့်အညီ ယင်းတို့ကို ပြောင်းလဲကျင့်သုံးပါ။"

> "သူ၏နည်းလမ်းများနှင့် အစီအစဉ်များကို ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်း ရှိခြင်းအားဖြင့် မည်သူမှ သူ၏ရည်ရွယ်ချက်ကို သိရှိနိုင်မည် မဟုတ်ပေ။"

> "သူ၏အခြေစိုက်စခန်းများနှင့် ချီတက်ရာလမ်းကြောင်းများကို ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်း ရှိခြင်းအားဖြင့် မည်သူမျှ သူ၏လှုပ်ရှားမှုကို

မှန်းဆနိုင်လိမ့်မည် မဟုတ်ပေ။"

'နည်းဗျူဟာများကို ထပ်ပြန်တလဲမကျင့်သုံးခြင်း' ဆိုတာ အစဉ်သဖြင့် ပြောင်းလဲနေတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့စိန်ခေါ်ချက်တွေကို ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းနိုင်မယ့် "သစ်လွင်ပြီးတီထွင်မှုရှိတဲ့ နည်းလမ်းတွေကို အမြဲတစေရှာဖွေနေခြင်း' လို့ အဓိပ္ပာယ် ရပါတယ်။ ၎င်း ချဉ်းကပ်နည်းအသစ်တွေကို အသုံးချခြင်းက အစဉ်တစ်စိုက် တီထွင်နေမှုကတစ်ဆင့် မိမိရဲ့စစ်ရေးစီမံကိန်းကို ရန်သူကခန့်မှန်းလို့မရနိုင်တဲ့ အလျောက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုမလုပ်နိုင်အောင်လည်း တားဆီးပေးနိုင်ပါတယ်။ ဆိုလိုရင်းကတော့ မိမိကျင့်သုံးမယ့် မဟာဗျူဟာ,ဟာ ယခင်ကကျင့်သုံးဖူးပြီး အောင်မြင်မှုရရှိဖူးပြီးသား မဟာဗျူဟာမျိုးထက်ဆန်းသစ်ပြီး အခြေအနေအချိန် အခါနဲ့လည်း ကိုက်ညီဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အဆင်ပြေညီညွတ်စေမှုနဲ့ အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်မှုတို့က ကြုံတွေ့ ရတဲ့အခြေအနေနဲ့အညီ ပိုမိုပြီး လိုက်လျောညီထွေ တုံ့ပြန်နိုင်စွမ်း ရှိတာတော့မှန်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ မိမိအလိုကျ အခြေအနေတစ်ခု ဖြစ်ထွန်းလာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ဖို့ဆိုတာကတော့ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုရှိခြင်းကသာ ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်တယ်ဆိုတာကို အလေးဂရုပြုသင့်ပါတယ်။

> "သို့ဖြစ်ရာ၊ သူတို့သည် အခြေအနေတစ်ခုကို မိမိအလိုကျ"ဖြစ်အောင် ဖန်တီးခြင်းအားဖြင့် ရန်သူကို ကိုင်တွယ်ထိန်းချုပ် နိုင်သည့်စွမ်းရည်နှင့် ပြည့်စုံကြပေသည်။"

ဆန်းသစ်တီထွင်မှုရှိခြင်းဟာ စီးပွားရေးလောကမှာလည်း လိုလားအပ်တဲ့ အရည်အသွေးတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် "နည်းပညာ' က ယှဉ်ပြိုင်ရေး လက်နက်တစ်ခုအဖြစ် ပိုမိုအရေးပါအရာရောက်လာတဲ့ မျက်မှောက်ခေတ် ပတ်ဝန်းကျင်မှာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်ချက်တစ်ခု ဖြစ်လာပါတယ်။ ထပ်မံတင်ပြချင်တာက ဂျပန်လုပ်ငန်းတွေဟာ ဒီနယ်ပယ်မှာ ပါရဂူမြောက်ကျွမ်းကျင်ကြတယ် ဆိုတာပါပဲ။ တကယ်တော့ အဆင့်မြင့်နည်းပညာကို အသုံးချကြရာမှာ ဂျပန်နဲ့ အနောက်နိုင်ငံတွေအကြား သိသာထင်ရှားတဲ့ ကွဲပြားခြားနားမှုတစ်ခု ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်နိုင်ငံမှာ စစ်သုံးပစ္စည်းလိုအပ်ချက်ဟာ အကန့်အသတ်နဲ့သာ ရှိတဲ့အလျောက် နည်းပညာကို ပုဂ္ဂလိက,ကဏ္ဍမှာ ထုတ်ရအလွယ်ကူဆုံးကုန်ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ဖို့ပထမဦးဆုံး အသုံးပြုလေ့ရှိပါတယ်။ နောက်ပိုင်းကျမှ တစ်ဖြည်းဖြည်းချင်း ခက်ခဲတဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းစဉ်တွေမှာ အဲဒီနည်းပညာကို အသုံးချကြပါတယ်။ တစ်နည်း ဆိုရရင် ဂျပန်တို့ဟာ အလွယ်ကူဆုံးကနေ အခက်ခဲဆုံးဆီ တက်လှမ်းသွားတဲ 'အောက်ခြေမှအထက်သို့တက်တဲ့ ချဉ်းကပ်နည်း' (Bottom-Up Approach) ကို အသုံးပြုခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အနောက်တိုင်းနိုင်ငံတွေမှာတော့ နည်းပညာကို အာကာသစူးစမ်

လေ့လာရေး ဒါမှမဟုတ် စစ်ရေးစနစ်တို့လို အခက်ခဲဆုံးနယ်ပယ်တွေမှာ ပထမဦးဆုံး အသုံးပြုတဲ့ 'အထက်မှအောက်သို့ဆင်းတဲ့ ချဉ်းကပ်နည်း' (Top-Down Approach) ကို လိုက်နာကျင့်သုံးခဲ့ပါတယ်။ ဒီချဉ်းကပ်နည်းနှစ်ခုမှာ သိသာထင်ရှားတဲ့ ကွဲပြား ခြားနားမှုနဲ့ ရလဒ်ကိုယ်စီ ရှိကြပါတယ်။ နည်းပညာသစ်တွေကို စီးပွားရေး နယ်ပယ်မှာ ပထမဆုံးအသုံးချတဲ့ ဂျပန်တို့ရဲ့ အောက်ခြေမှအထက်သို့တက်တဲ့ ချဉ်းကပ်နည်းမှာ ထုတ်ကုန်တွေကို စားသုံးသူတွေအတွက် ရည်ရွယ်ထုတ်လုပ်ပြီး ကုန်ထုတ်လုပ်မှုလုပ်ငန်းစဉ်ကလည်း အလွန်ရိုးစင်းလှပါတယ်။ ဂျပန်တို့မှာ ကျယ်ပြန့်တဲ့ပြည်တွင်းဈေးကွက် ရှိတဲ့အလျောက် စားသုံးမှုကလည်း အရွယ်အစား ကြီးမားပါတယ်။ ဒီအချက်က "ပမာဏအကြောင်းပြု စရိတ်သက်သာမှု' ဆိုင်ရာ အကျိုးကျေးဇူးကို အလျင်အမြန်ခံစားရပြီး ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစရိတ်နည်းတူ ထုတ်ကုန် ရောင်းဈေးကိုလည်း လျော့ချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဝင်ငွေတိုးမြင့်ရရှိလာစေပြီ စက်ရုံနဲ့ စက်ကိရိယာတွေအတွက် ပိုမိုရင်းနှီးမြှုပ်နှံနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီတော့ ထုတ်ကု အရည်အသွေးကိုလည်း အလျင်အမြန်တိုးတက်လာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ကြ ပါတယ်။

နည်းပညာကို ဆန်းပြားရှုတ်ထွေးပြီးခက်ခဲတဲ့ စစ်သုံးလက်နက် ကိရိယာတွေ ထုတ်လုပ်ရာမှာအသုံးပြုတဲ့ အထက်မှအောက်သို့ ချဉ်းကပ်နည်း မှာတော့ ထုတ်လုပ်မှုပမာဏ နည်းပါးပြီး အရည်အသွေးကိုလည်း စံနှုန်းသတ်မှတ် ထားဖို့ မလွယ်ကူတာကြောင့် အထောက်အကူပြုပစ္စည်းတွေ ရှားပါးလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကုန်ကျစရိတ်ကြီးမားပြီး နောက်ထပ် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံရေးအတွက်ပါ အနှောင့်အယှက် ဖြစ်စေပါတယ်။ ချဉ်းကပ်နည်းနှစ်ခုအကြား ခြားနားမှုကို ဖော်ပြ နေတဲ့ ဥပမာတချို့ကတော့ အောက်ပါအတိုင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၁) အရွယ်ပမာဏကြီးမားတဲ့ ပေါင်းစပ်ဆားကစ် (Large-Scale Integrated Circuits - LSIs) တွေ စတင်ပေါ်ပေါက်လာစဉ်အခါတုန်းက အနောက်နိုင်ငံတွေမှာ ဒုံးပျံနဲ့အာကာသဆိုင်ရာ ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ အသုံးပြုခဲ့ကြပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဂျပန်မှာတော့ LSIs တွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ကို တစ်မူ ထူးခြားစွာတွေ့ရှိခဲ့ရပါတယ်။ သူတို့က အဲဒါတွေကို အိတ်ဆောင်ဂဏန်း တွက်စက်နဲ့ နာရီတွေမှာ အသုံးပြုခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်မှာ ပုဂ္ဂလိကကဏ္ဍအတွက် LSIs သိန်းပေါင်းများစွာကို ထုတ်လုပ်ခဲ့တာကြောင့် ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းတွေကို အထောက် အကူပြုတဲ့ အခြေခံအဆောက်အအုံတွေအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်မှုကို အလျင်အမြန် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ LSIs ဆားကစ်တစ်ခုရဲ့ ဈေးနှုန်းဟာ ယန်းငွေ ရာဂဏန်းအနည်းငယ်အထိ အလျင်အမြန် ဈေးနှုန်းကျဆင်းသွားတာပါပဲ။ ဒါဟာ တခြားဘယ်နေရာမှာထက်မဆို ဈေးနှုန်းချိုသာပြီး ထုတ်ကုန်ရဲ့ အရည် အသွေးကိုလည်း တည်ငြိမ်မှုရှိစေပါတယ်။

(၂) ပြီးခဲ့တဲ့နှစ် အတော်ကြာကြာတုန်းက အမေရိကန်ကာကွယ်ရေး

အရာရှိတွေက ဟန်ချက်ထိန်းကွန်ပျူတာစနစ်ကို ဒုံးပျံတွေလွှတ်တင်ရေးမှာ အသုံးချဖို့ စမ်းသပ်မှုတွေပြုနေဆဲမှာ ဂျပန်တို့က အဲဒီစနစ်ကို ကလေးကစားစရာ လေယာဉ်ပျံထုတ်လုပ်ရေးမှာ အောင်မြင်စွာအသုံးချနေခဲ့ပါပြီ။ ဖလော်ရီဒါပြည်နယ်က မြို့တစ်မြို့မှာကျင်းပတဲ့ လေယာဉ်ပုံတူပြိုင်ပွဲမှာ ပါဝင်ယှဉ်ပြိုင်တဲ့ ဂျပန်တို့ရဲ့ ရေဒီယိုထိန်းချုပ်ပုံတူလေယာဉ်မှာ တကယ့်လေယာဉ်ပျံတစ်စင်း နည်းတူ ဟန်ချက်ထိန်းကွန်ပျူတာစနစ်က မောင်းနှင်တဲ့ အလိုအလျောက် ပိုင်းလော့တစ်ဦး ပါရှိခဲ့ပါတယ်။ မိုက်ခရိုကွန်ပျူတာတစ်ခုကို ပရိုဂရမ်ထည့်သွင်းပေးထားခြင်းအားဖြင့် ခလုပ်ကလေးတစ်ခု နှိပ်လိုက်ရုံနဲ့ လေယာဉ်ကို ပုံစံမျိုးစုံနဲ့ပျံသန်းသွားအောင် မြေပြင်ကနေ ထိန်းချုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် လေယာဉ်ကို ထိန်းချုပ်ဖို့အတွက် ပျံသန်းမှုပုံစံတွေကို အော်ပရေတာအနေနဲ့ အများကြီးလေ့လာစရာ မလိုတော့ပါဘူး။ ဂျပန်တို့ဟာ အဆိုပါကွန်ပျူတာစနစ်ကို ပိုမိုရိုးစင်းတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေမှာ အသုံးပြုဖို့ ရွေးချယ်ခဲ့တာကြောင့် နည်းပညာအသုံးချရေးဆိုင်ရာပြဿနာကို ကျော်လွှား နိုင်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၃) ပုံမှန်စတီးလ်ထက် ဆွဲဆန့်ခံနိုင်စွမ်း သုံးဆသာသလို အလူမီနီယမ် ထက်လည်းပေါ့ပါးတဲ့ ဆွဲဆန့်ခံနိုင်စွမ်းအား တစ်စတုရန်းမီလီမီတာကို ၂၀၀ ကီလို ဂရမ်ရှိတဲ့ ကာဗွန်ဖိုင်ဘာကြားခံပစ္စည်း ပေါ်ဦးပေါ်စတုန်းကဆိုရင် ဥရောပနဲ့ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေက (ခက်ခဲတဲ့နယ်ပယ်တစ်ခုဖြစ်တဲ့) လေယာဉ်ထုတ်လုပ်ရေး လုပ်ငန်းမှာ အသုံးပြုဖို့ စဉ်းစားခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်မှာတော့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ အဲဒီ ကုန်ပစ္စည်းသစ်ကို (လွယ်ကူတဲ့အသုံးချမှုဖြစ်တဲ့) ဂေါက်ရိုက်တံနဲ့ ငါးမျှားတံ ထုတ်လုပ်ရေးမှာ အသုံးပြုခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် အဲဒီကုန်ပစ္စည်းကို ကြီးမားခက်ခဲတဲ့ ထုတ်ကုန်တွေအတွက်အသုံးမပြုခင် ကုန်စည်အရေအတွက် အမြောက် အများထုတ်လုပ်တဲ့နည်းပညာကို ထူထောင်ပြီး အရည်အသွေးကောင်းမွန်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ အောက်ခြေမှအထက်သို့ ချဉ်းကပ်မှုက မျက်မှောက်ခေတ် ကမ္ဘာပေါ်ရှိ အဆိုပါကာဗွန်ဖိုင်ဘာသစ် ထုတ်လုပ်မှုစုစုပေါင်းရဲ့ (၇၀) ရာခိုင်နှုန်းအထိ ဂျပန်က အသုံးချနိုင်စေခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ ကမ္ဘာ့ထိပ်သီး ထုတ်လုပ်သူနှစ်ဦးဖြစ်တဲ့ တိုရေးအင်ဒတ်စတြီနဲ့ တိုဟိုရေအွန်ကုမ္ပဏီ တို့ဟာ ဂျပန်တွေပဲဖြစ်ကြပါတယ်။

(၄) တိုင်တန်နီယမ်နဲ့ နီကယ်တို့ အဓိကပါဝင်ပြီး မူလပုံစံမပျက် ထိန်းထား နိုင်တဲ့ အဲလွိုင်း (ခေါ်) လောဟာသတ္တုတစ်မျိုး ပေါ်ဦးပေါ်စတုန်းကလည်း အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပကုမ္ပဏီတွေက ဒုံးပျံနဲ့ ဂြိုလ်တုတပ်ဆင်ရေးနည်းပညာလို ခက်ခဲတဲ့လုပ်ငန်းတွေမှာ အသုံးပြုဖို့ စဉ်းစားခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်တို့ကတော့ အဲဒီ အဲလွိုင်းသတ္တုစပ်ကို စီးပွားရေးအရတွက်ခြေကိုက်အောင် အမြောက်အမြား ထုတ်လုပ်နိုင်ပြီး အရည်အသွေးမြင့်မားစွာ တည်တံ့နေတဲ့ ကော်ဖီဖျော်စက်တွေ ထုတ်လုပ်ရာမှာ အဦးဆုံးအသုံးပြုခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီနောက် လေအေးပေးစက်ရဲ့

ထွက်ပေါက်ကနေ လေစီးဆင်းမှုလမ်းကြောင်းကို အလိုအလျောက် ထိန်းချုပ်ပေးနိုင်တဲ့ပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ရာမှာ အသုံးပြုခဲ့ကြပါတယ်။ နောက်တော့တစ်ခါ ဘယ်လောက်ပဲ လှော်ဖွတ်လှော်ဖွတ် နဂိုမူလပုံစံကနေပြောင်းမသွားစေတဲ့ (ကျိုတိုမြို့ ဝါကို အင်တာနေရှင်နယ်ကုမ္ပဏီမှ ထုတ်လုပ်တဲ့) ဘရာဇီယာတွေအတွက် အသုံးပြုခဲ့ ပါတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်ကစပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ ဥရောပနိုင်ငံတချို့မှာ အဲဒီဘရာဇီယာရဲ့ဝယ်လိုအားဟာ တစ်ဟုန်ထိုးမြင့်မားလာခဲ့တာကြောင့် ကုမ္ပဏီ အနေနဲ့ သူ့ရဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစွမ်းရည်မြှင့်တင်ရေးမှာ ပြဿနာပေါ်ခဲ့ရပါတယ်။

(၅) အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ တခြားအနောက်တိုင်းနိုင်ငံတွေက အလွန်အကြူး ခေတ်မီဆန်းပြားရှုတ်ထွေးလှတဲ့ စီစီဒီပုံရိပ်ဖမ်းစက်လို့ခေါ်တဲ့ တစ်ပိုင်း လျှပ်ကူးပစ္စည်းကို စစ်ရေးရည်ရွယ်ချက်နဲ့သာအသုံးပြုဖို့ ကန့်သတ်ထားချိန်မှာ ဂျပန်တို့က ကင်မရာရော၊ ဗီဒီယိုကက်ဆက် ရီကော်ဒါပါ ပေါင်းစပ်ပါဝင်တဲ့ ကင်ကော့ဒါ (Camcoder) တွေ အမြောက်အမြားထုတ်လုပ်ရာမှာ အသုံးပြုခဲ့ ပါတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်ကစပြီး ဆီလီကွန်ကင်ကော့ဒါမှာ ထည့်သွင်းအသုံးပြုတဲ့ ဆီလီကွန်စီစီဒီချစ်ပ်ကို လစဉ်သိန်းနဲ့ချီထုတ်လုပ်ခဲ့ပြီး ကမ္ဘာအဝှမ်းတင်ပို့ ရောင်းချခဲ့ ပါတယ်။ ကို အထက်ဖော်ပြပါဥပမာတွေကို ထောက်ရှုခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်တို့ဟာနည်းပညာအသုံးချရာမှာ အနောက်တိုင်းနိုင်ငံတွေနဲ့ အလွန်ကွဲပြားခြားနားခဲ့တယ် ဆိုတာ သိရှိနိုင်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် သူတို့ဟာ စစ်ရေးရည်မှန်းချက်နဲ့ တီထွင် ထားတဲ့နည်းပညာတွေကို စီးပွားဖြစ်ကုန်စည်တွေ ထုတ်လုပ်ရာမှာ အသုံး ချနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်စွာတီထွင်ကြံဆထားတဲ့ လိုက်လျော ညီထွေအသုံးချမှုတွေက သစ်လွင်ပြီး စီးပွားရေးအရတွက်ခြေကိုက်တဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကို စဉ်ဆက်မပြတ် ထုတ်လုပ်နိုင်စေခဲ့ပါတယ်။ ပိုပြီးစိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ အချက် ကတော့ သူတို့ရဲ့ကုန်စည်တွေကိုထုတ်လုပ်ရာမှာ အသုံးပြုတဲ့အခြေခံနည်းပညာ ထဲမှာ အနောက်တိုင်းသိပ္ပံပညာရှင်တို့ရဲ့ ကြီးကျယ်ခမ်းနားတဲ့ ရှာဖွေတွေ့ရှိချက် သို့မဟုတ် တီထွင်မှုတွေ ပါဝင်နေခြင်းပါပဲ။ သို့ပေမဲ့ ဂျပန်တို့ဟာ နည်းပညာကို ရယူပြီး စီးပွားရေးရည်မှန်းချက်နဲ့ လိမ္မာပါးနပ်စွာ အလိုက်သင့်ခံယူကျင့်သုံးနိုင်ခဲ့ကြ ပါတယ်။

ဖိုတိုးနစ်စ်လို့ခေါ်တဲ့ သတင်းအချက်အလက် ပို့လွှတ်ရာမှာ အလင်းရောင်ကို လျှပ်စစ်ဓာတ်အစား အသုံးချတဲ့နည်းပညာကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက တီထွင်ခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ အမေရိကန်တို့ဟာ အခြေခံဖိုတိုးနစ်စ် သုတေသနရဲ့ ဦးဆောင်သူများသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်း တယ်လီဖုန်း ဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်းမှာ ကျယ်ပြန့်စွာအသုံးချမှု၊ ခွဲစိတ်ကုသရေးအတွက် ဖိုင်ဘာ အော့ပ်တစ်ကင်မရာများ၊ ဆင်ဆာများ၊ ဟန်ချက်ထိန်းကိရိယာများ၊ အချက်အလက် သိုလှောင်ပစ္စည်းများ စတာတွေကို ထုတ်လုပ်တဲ့နေရာမှာတော့ အမေရိကန်တို့ဟာ

ဂျပန်တို့နောက်မှာ ကျန်ရစ်ခဲ့ပါတယ်။ တကယ်ဆို 'ဖတ်ဇီလောဂျစ် (Fuzzy Logic) ဟာလည်း အမေရိကန်တို့ရဲ့ တီထွင်မှုတစ်ခုပါ။ ကံမကောင်းအကြောင်းမလှစွာနဲ့ သူတို့ဟာ ဒီလောဂျစ်ကို စီးပွားဖြစ်နယ်ပယ်အရောက် သယ်ယူဖို့ ပျက်ကွက်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဂျပန်ကုမ္ပဏီအတော်များများက လေအေးပေးစက်၊ ဖုန်စုပ်စက်၊ အဝတ်လျှော်စက်နဲ့ တခြားလူသုံးကုန်ပစ္စည်းတွေမှာ ဖတ်ဇီလောဂျစ်ကို အသုံးပြုခဲ့ကြ ပါတယ်။ တကယ်တော့ ၁၉၉၀ ပြည့် စောစောပိုင်းတုန်းကဆိုရင် ဂျပန်စတော့ရှယ်ယာ ရောင်းဝယ်ရေး ကုမ္ပဏီတစ်ခုကတောင် သူ့ရဲ့ ရှယ်ယာရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှု မဟာဗျူဟာမှာ ဖတ်ဇီလောဂျစ်ကို အသုံးချခဲ့ခြင်းအားဖြင့် သမရိုးကျ 'ဘိုင်နရီလောဂျစ်' (Binary Logic) ကို အသုံးပြုခဲ့စဉ်ကထက် (၂၀) ရာခိုင်နှုန်းကျော် ပိုမိုအကျိုးအမြတ် ဖြစ်ထွန်း စေခဲ့ပါတယ်။

ဂျပန်တို့ဟာ သူများဆီကနည်းပညာကို နည်းနည်းချင်း ရသလောက်ခိုးယူ လူလည်ကျတဲ့လုပ်ရပ်တချို့ကြောင့် အရှက်တကွဲအကျိုးနည်းရတဲ့ ဖြစ်ရပ်မျိုးနဲ့လည်း ကြုံခဲ့ရဖူးပါတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ် ဒီဇင်ဘာလမှာ အမေရိကန် အနုညာတ တရားစီရင်ရေးအဖွဲ့က ဖူဂျစ်ဆူကုမ္ပဏီကို အိုင်ဘီအမ်ကော်ပိုရေးရှင်း က မူပိုင်ပြုထားတဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲတချို့ကိုတုပခြင်းအတွက် အမေရိကန် ဒေါ်လာ (၂၃၇) သန်း ပေးလျော်ဖို့ စီရင်ချက်ချမှတ်ခဲ့ပါတယ်။ အိုင်ဘီအမ်က ဂျပန်ရဲ့အကြီးမားဆုံး ရှိဘော့စက်ရုပ်နဲ့ ကွန်ပျူတာထုတ်လုပ်သူဟာ အမေရိကန်သိပ္ပံပညာရှင်တွေ တီထွင် ရေးသားထားတဲ့ ဆော့ဖ်ဝဲပရိုဂရမ်တွေကို ပုံတူကူးချပြီး လိုသလိုပြုပြင်ပြောင်းလဲ အသုံးချခြင်းအတွက် လျော်ကြေးတောင်းဆိုခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ သက်သေခိုင်လုံစွာ ပေါ်ပေါက်လာတဲ့စီရင်ထုံးက ဂျပန်တို့ဟာ စီးပွားဖြစ်အသုံးချဖို့အတွက် သိပ္ပံပညာ ရပ်ဆိုင်ရာ တွေ့ရှိချက်တစ်ခုကို လိုသလိုပြုပြင်အသုံးချတဲ့ဘက်မှာ အလွန်ထူးချွန်ကြ ပေမဲ့ "အရင်းအမြစ်ကျကျ တွေးခေါ် ဆင်ခြင်မှု" နဲ့ 'စစ်မှန်တဲ့သုတေသနမျိုး' ကိုတော့ မလုပ်သလောက်နည်းပါးလှကြောင့် ပြစ်တင်ရှုတ်ချခဲ့ပါတယ်။

အတိတ်ကာလတုန်းက ဂျပန်လုပ်ငန်းတွေဟာ အနောက်တိုင်းက သုတေသနတွေ့ရှိချက်တို့အပေါ် အခြေခံပြီး စီးပွားဖြစ်ထုတ်ကုန်တွေ အမြောက် အမြား တီထွင်ထုတ်လုပ်ရောင်းချနိုင်စွမ်း ရှိခဲ့တာမှန်ပေမဲ့ အဲဒီ လမ်းကြောင်းအတိုင်း ဆက်သွားမှာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ယနေ့အခါမှာတော့ ဂျပန်ဟာ အဆင့်မြင့် နည်းပညာခေတ်သစ်တစ်ခုထဲကို တွန်းပို့ခံလိုက်ရပါပြီ။ ဂျပန် စက်မှုလက်မှု လုပ်ငန်းရှင်နဲ့ သိပ္ပံပညာရှင်တွေအနေနဲ့ သူတို့ဟာ ယခင်ကလိုပဲ ဆက်လက်ပြီး (၂၁) ရာစု နည်းပညာအတွက် လိုအပ်တဲ့အခြေခံအုတ်မြစ်တွေကို တုပခြင်း၊ ဝယ်ယူခြင်း ဒါမှမဟုတ် ခိုးယူခြင်းအားဖြင့် မရနိုင်တော့ဘူးဆိုတာ ပိုမိုနားလည် ဉာဏ်ပညာနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ တွေကို အရင်ကလို အလကားပဲတင်း

မရနိုင်တော့ဘူးဆိုတာကိုလည်း သိနားလည် လာကြပါပြီ။ ဒီခေတ်ကြီးမှာညဏ်ပညာနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို အရင်ကလို အလကားနဲ့တင်း မရနိုင်တော့ဘူးဆိုတာကိုလည်း သိနားလည်လာပြီ။ တဆက်တည်းမှာပဲ ဂျပန်အစိုးရရဲ့ သိပ္ပံနဲ့နည်းပညာအေဂျင်စီက (၂၁) ရာစုအဝင်မှာ အောက်ဖော်ပြပါလုပ်ငန်းတွေကို အောင်မြင်စွာတီထွင် နိုင်ရမယ်လို့ မျှော်မှန်းထားတဲ့ မဟာစီမံကိန်းတစ်ရပ်ကိုလည်း ရေးဆွဲခဲ့ပါတယ်။

-လူ့ခန္ဓာကိုယ်က ငြင်းပယ်မှု မဖြစ်ပေါ်နိုင်တော့တဲ့ မျက်လုံး၊ နားနဲ့ ကိုယ်အင်္ဂါ အစိတ်အပိုင်းများ။

-ပင်လယ်ပြင်ရေအောက်ထဲက ရွှံ့နုန်းနှစ်တွေကို ဖယ်ရှားပေး နိုင်မယ့်နည်းနာများ။

- လေယာဉ်ကို ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်း အပါအဝင် လူသားတစ်ဦးလို ဆုံးဖြတ်ချက်တွေ ချမှတ်နိုင်တဲ့ ဉာဏ်ရည်တု။

-ကင်ဆာရောဂါကို ကာကွယ်နိုင်မယ့်နည်းလမ်းများနဲ့

-အန္တရာယ်ရှိပြီး ခက်ခဲတဲ့အလုပ်တွေကို လုပ်ကိုင်နိုင်မယ့် မြင့်မားတဲ့ ဉာဏ်ရည်တု ကို ပိုင်ဆိုင်တဲ့ အာကာသသွား စက်ရုပ်များပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီလုပ်ရပ်တွေက ဂျပန်တို့အနေနဲ့ သူတို့လူမျိုးကို ကိုယ်ပိုင်တီထွင်ကြံဆ တတ်တဲ့ အမူအကျင့်ရှိသူတွေ ဖြစ်လာအောင် စနစ်တကျစီမံကိန်းချ လုပ်ဆောင် နေတယ်ဆိုတာကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ (ထုတ်ကုန်ပမာဏ မြင့်မားအောင် အားပေး နိုင်ပေမဲ့ အခြေခံကျတဲ့ သုတေသနပြုမှုအတွက်လိုအပ်တဲ့ တစ်ဦးချင်းစဉ်းစား တွေးခေါ်မှုကို ယုတ်လျော့စေနိုင်တဲ့) အသင်းအဖွဲ့နဲ့ လုပ်ကိုင်တတ်မှု၊ (လွတ်လပ်စွာ ဝေဖန်ပြောကြားမှုကို ချိုးနှိမ်ရာရောက်တဲ့) ရာထူးကြီးငယ်အပေါ် မူတည်ပြီး ရိုသေ ပျှတ်ဝပ်မှုနဲ့ (၁၉၈၈ ခုနှစ်အထိ သိပ္ပံပညာရပ်ဆိုင်ရာ နိုဗယ်ဆုကို ပြင်သစ်လူမျိုး ၂၀ ဦးနဲ့ အမေရိကန်လူမျိုး ၁၄ ဦး ရရှိခဲ့ပေမဲ့ ဂျပန်လူမျိုးထဲက ၅ ဦးသာ ရရှိခဲ့ခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်က လက်တွေ့ စမ်းသပ်ခန်းနဲ့ တက္ကသိုလ်တွေထဲမှာ လွတ်လပ်စွာတွေးခေါ်မှု ကင်းမဲ့ခြင်းကို သရုပ်ဖော်တင်ပြနေတဲ့) တစ်ဦးချင်းတီထွင် ဆန်းသစ်ခြင်းကင်းမဲ့မှုတို့လို မိရိုးဖလာအားနည်းချက်တွေ ရှိနေတဲ့ကြားကပဲ အရှိန်အဟုန်မြင့်တင်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပြီး အနာဂတ်ကိုစိုးမိုးဖို့ အပြည့်သဘောဆောင်တဲ့ ခြေလှမ်းတွေကို စတင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီလို အားထုတ်မှုတွေရဲ့ ပြယုဂ်တစ်ခုအဖြစ် အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်းထောင်ပေါင်း ၄၀ (ယန်းငွေသိန်းပေါင်း ငါးသန်း) ကို ၁၉၈၅ ခုနှစ်က ၁၉၈၈ ခုနှစ်အတွင်း သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံခဲ့ပါတယ်။

သို့ပေမဲ့ ဂျပန်တို့ရဲ့ ဆန်းသစ်တီထွင်မှုဟာ နည်းပညာနဲ့ ထုတ်ကုန်

ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက်သာ ကန့်သတ်မထားခဲ့ပါဘူး။ တကယ်တော့ ကောဇ့တလာကဆိုရင်ယခုလို မှတ်ချက်ချခဲ့ပါတယ်။

> "ဂျပန်လုပ်ငန်းတို့သည် ဈေးကွက်များကို ထိုးဖောက်ရန်နှင့် အောင်မြင်မှုရရှိရန်အတွက် ဈေးနှုန်း၊ အရောင်းမြှင့်တင်မှု၊ ထုတ်ကုန်အရည်အသွေး၊ ဝန်ဆောင်မှု၊ ဖြန့်ချိရေး၊ ထုတ်ကုန်လမ်းကြောင်းချဲ့ထွင်မှုနှင့် တစ်ဟုန်ထိုး တိုးမြှင့်ထုတ်လုပ်ခြင်း ဟူသည့် မတူညီသော အလေးထားမှုဒီကရီအမျိုးမျိုး ပါဝင်သည့် လက်နက်အမျိုးမျိုးကို လိုအပ်သလို ကျင့်သုံးခဲ့ကြပေသည်။"

သူကပဲ ယခုလို နိဂုံးချုပ်ခဲ့ပါတယ်။

> "တီထွင်ကြံဆမှုသည် ဂျပန်တို့၏ မဟာဗျူဟာတိုင်းတွင် ပါဝင် ရမည့် အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုအဖြစ်သို့ တိုးတက်ရောက်ရှိ လာခဲ့သည်။ လက်တွေ့အားဖြင့်လည်း တီထွင်ကြံဆမှုမပါဘဲ မဟာဗျူဟာမြောက် စွန့်ဦးတီထွင်လုပ်ငန်းသစ်များ ထူထောင်ရန် မဖြစ်နိုင်ပေ။ မဟာဗျူဟာမြောက် ဦးဆောင် လုပ်ကိုင်မှု၊ ပြိုင်ဘက်များအကြား အားသာမှုနှင့် ကွဲပြားသော စွမ်းဆောင်ရည်တို့ကို ဖန်တီးရမည်ဖြစ်သည်။ ထိုမှတစ်ပါး ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ဆိုင်ရာ အခြေအနေများ ပြောင်းလဲမှုရှိသော ဈေးကွက်ကဲ့သို့ပင် အဆိုပါဦးဆောင် လုပ်ကိုင်မှုများ၊ အားသာချက်များနှင့် စွမ်းရည်များကို ရင်ဆိုင်ကာ ပြန်လည်ပုံဖော်ပေးခြင်း . . .၊ လိုရင်းကို ဆိုရသော် ပြန်လည်ဖန်တီးခြင်း ပြုရမည်ဖြစ်သည်။"

ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့ ဆန်းသစ်တီထွင်တတ်တဲ့အမှုအကျင့်ကို ထုတ်ကုန်နဲ့ ဝန်ဆောင်မှုများထုတ်လုပ်ရေးနဲ့ ပုံစံထုတ်ရေးအတွက်သာ ကန့်သတ်မထားခဲ့တာကြောင့် ယခုဆိုရင် ခတ်ခွဲခန်းနဲ့ ထုတ်လုပ်ရေးရုံးခန်းများ ပြင်ပအထိ ရောက်ရှိနေပါပြီ။ ဂျပန်တို့သရုပ်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း မဟာဗျူဟာချမှတ်ရေးနဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး မျက်နှာစာတို့မှာလည်း တီထွင်ဆန်းသစ်မှုတွေ ပြုလုပ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုဟာ မိမိတို့လုပ်ဆောင်ခဲ့သမျှ နည်းလမ်းတွေလောက်နဲ့ တင်းတိမ်နေလို့ မရတော့ပါဘူး။ ထုတ်ကုန်သစ်တီထွင်ရေး အိုင်ဒီယာများရှာဖွေခြင်း၊ ဖောက်သည်များကို ဝန်ဆောင်မှု တိုးမြှင့်ပေးခြင်း၊ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ ကြော်ငြာနဲ့အရောင်းမြှင့်တင်ရေး နည်းလမ်းများ ဖန်တီးခြင်း၊ ဆန်းသစ်တဲ့ ဖြန့်ချိရေးစနစ်များ ဖွံ့ဖြိုးလာစေခြင်းနဲ့ ကုန်ကျ စရိတ်လျော့ချရေး နည်းလမ်းများရှာဖွေခြင်းတို့ကို စဉ်ဆက်မပြတ်လုပ်ကိုင်နေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အနှစ်ချုပ်အားဖြင့် လုပ်ငန်းတစ်ခုရဲ့ "ဈေးကွက်ဝေစုနဲ့ အမြတ်ပမာဏ'တို့ စဉ်ဆက်မပြတ် တိုးတက်နေစေဖို့ဆိုရင် ဖောက်သည်တွေအတွက် အသစ်အသစ်သော တန်ဖိုးတွေ ကို အစဉ်သဖြင့် ဖန်တီးပေးနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းတွေအတွက် ကံကောင်းထောက်မစွာပဲ သူတို့ရဲ့ အတွေးအခေါ်နဲ့ အမူအကျင့်တွေထဲမှာ တီထွင်ကြံဆမှုတွေ ပိုမိုဖြစ်ပေါ်လာစေရေးကို အကူအညီပေးမယ့် ကိရိယာနဲ့ နည်းလမ်းအတော်များများ ရှိနေပါပြီ။ မိုက်ကယ် ပေါ်တာရဲ့ 'တန်ဖိုးကွင်းဆက်သဘောတရား' (Value Chain Concept) ဟာအဲဒီလို ကိရိယာ (နည်းနာ) တစ်မျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တန်ဖိုးကွင်းဆက်ကို အခြေခံ အားဖြင့် "ကုန်ကျစရိတ်တို့ရဲ့ သဘောသဘာဝ" နဲ့ 'အရင်းအမြစ်အမျိုးမျိုး တည်ရှိမှုနဲ့ နဲ့ အလားအလာတွေ' ကို သိနားလည်စေဖို့ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းတစ်ခုကို သူ့ရဲ့ မဟာ ဗျူဟာမြောက် လုပ်ဆောင်ချက်တွေအဖြစ် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာပေးပါတယ်။ အဲဒီနောက် အဆိုပါ မဟာဗျူဟာမြောက်လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို ပြိုင်ဘက်တွေထက် ပိုမို ဈေးနှုန်းချိုသာစွာ ဒါမှမဟုတ် ပိုမိုကောင်းမွန်စွာ အကောင်အထည်ဖော်ခြင်းအားဖြင့် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းလာအောင် အားထုတ်လုပ်ဆောင်ပါတယ်။

မိုက်ကယ်ပေါ်တာရဲ့ တန်ဖိုးကွင်းဆက် သဘောတရားအပြင် သစ်လွင်ပြီး တီထွင်မှုရှိတဲ့ အိုင်ဒီယာတွေ ဖွံ့ဖြိုးလာစေရေးကို အထောက်အကူပြုတဲ့ တခြား နည်းလမ်းတွေလည်း ရှိပါသေးတယ်။ ဥပမာ အိုင်ဒီယာများဖွံ့ဖြိုးလာစေရေးနဲ့ တီထွင်ဆန်းသစ်တဲ့အဖြေများ ရှာဖွေတွေ့ ရှိရေးအတွက် အုပ်စုဝင်တို့အကြား 'ဦးဏှောက်မုန်တိုင်းဆင်ခြင်း' (Brain Storming) ကို သုံးလေ့သုံးထရှိပါတယ်။ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ မဟာဗျူဟာတွေထွက်ပေါ်လာစေရေး သို့တည်းမဟုတ် ပြိုင်ဘက်တွေကို တန်ပြန်ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်ရေး လုပ်ဆောင်ချက်တွေတီထွင်ဖို့ အတွက် တချို့ကုမ္ပဏီတွေမှာ "ကဏ္ဍအလိုက်သရုပ်ဆောင်ခြင်းနည်းလမ်း' (RolePlaying)ကိုလည်း အသုံးပြုကြပါတယ်။

လူတစ်ဦးချင်းစီကို ဖန်တီးမှုရှိစွာတွေးခေါ် တတ်အောင် အကူအညီပေးမယ့် နည်းနာနိသယျမျိုးစုံကို တီထွင်သူအဖြစ် ကျော်ကြားခဲ့သူတစ်ဦးကတော့ အက်ဒဝပ် ဒီဘိုးနိုးပါ။ သူ့ရဲ့ 'ဖြန့်ကျက်တွေးခေါ်ခြင်း' သဘောတရားဟာ အလွန်ကျော်ကြား ခဲ့ပြီး 'စီမံခန့်ခွဲမှုအတွက် ဖြန့်ကျက်တွေးခေါ်ခြင်း' (၁၉၇၁) နဲ့ 'အခွင့်အလမ်းများ (၁၉၇၈) ဆိုတဲ့ စာအုပ်တွေဟာ အလွန်အောင်မြင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လုပ်ငန်း တစ်ခုမှာ တီထွင်ဆန်းသစ်တဲ့အမူအကျင့်ကိုရယူဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေ သိုလှောင် ထားတဲ့နေရာရယ်လို့ မရှိပါဘူး။ ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ တကယ်တမ်းပိုမိုလိုအပ်တာက အခွင့်အလမ်းတွေကိုရယူဖို့ အလိုဆန္ဒပြင်းပြမှုသာ ဖြစ်ပါတယ်။

အမေရိကန်ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းတွေဟာ သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ပုံ လုပ်နည်းတွေမှာ (အထူးသဖြင့် ထုတ်ကုန်ဒီဇိုင်းရေးဆွဲရာမှာ) ပိုမို ဆန်းသစ်တီထွင်မှု ရှိလာတာကို အထင်အရှားတွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကို ရောင်းချ တဲ့အခါ 'ဈေးနှုန်း' နဲ့ 'တခြားဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး နည်းပရိယာယ်တွေ' အပေါ် မှာသာရေရှည်မှီခိုနေလို့ မရတော့ဘူးဆိုတာကို ဂျပန်တို့ဆီက သင်ခန်းစာရလိုက်

ကြပါပြီ။ တကယ်တော့ ပြိုင်ဘက်တွေအကြား ဒီဇိုင်းစီမံခန့်ခွဲမှုကိုမြှင့်တင်ဖို့ အမေရိကန်တစ်စုက ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် အစောပိုင်းကတည်းက'စတင်းဖို့ဒ်ဒီဇိုင်းဖိုရမ်" ကို ထူထောင်ခဲ့ကြတာပါ။ ဒါ့အပြင် ဟားဗတ်စီမံခန့်ခွဲမှုကျောင်းတော်ကလည်း သူ့ရဲ့ သင်ရိုးညွှန်းတမ်းထဲမှာ ဒီဇိုင်းစီမံခန့်ခွဲမှုကို ထည့်သွင်းပြဋ္ဌာန်းလာခဲ့ပါတယ်။ ယခုဆိုရင် ကုမ္ပဏီအတော်များများဟာ သူတို့ရဲ့ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုရှိတဲ့ ထုတ်ကုန် ဒီဇိုင်းတွေရဲ့အကျိုးကျေးဇူးကို စတင်ခံစားကြရတော့မှာပါ။ ဥပမာ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်မှာ ဘလက်နဲ့ဒက်ကာကုမ္ပဏီက အသစ်တီထွင်လိုက်တဲ့ 'လက်ကိုင်ဖျော်စက်" အသစ်နဲ့ လျှပ်စစ်ဖျော်စက်ဈေးကွက်ရဲ့ ၂၀ ရာခိုင်နှုန်းကို သိမ်းပိုက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ ဖျော်စက်ဟာ သမရိုးကျဖျော်စက်တွေနဲ့ မတူကွဲပြားစွာပဲ အံဆွဲတစ်ခုထဲမှာ သိမ်းထား နိုင်သလို နံရံမှာလည်း ချိတ်ထားနိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုတီထွင်မှုက မူလရောင်းဈေးထက် ဒေါ်လာနှစ်ဆယ် ပိုမိုရရှိစေခဲ့ပါတယ်။ ဆန်းဘီးန် မီးဖိုချောင်သုံးပစ္စည်းကုမ္ပဏီက အော်စကာဆိုတဲ့အမည်နဲ့ စားစရာမွှေစက်အသေးစားကို ကြည့်ကောင်းပြီး ထားဖို့ နေရာသိပ်မလိုတဲ့ဒီဇိုင်းနဲ့ တီထွင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ နှစ်နှစ်အတွင်းမှာ ကုမ္ပဏီဟာ ဈေးကွက်ဝေစုရဲ့ ၃၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ရယူနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဇီးရော့၊ အိုင်ဘီအမ်နဲ့ အက်ပဲလ်တို့လို တခြားကုမ္ပဏီတွေဟာလည်း ကော်ပိုရိတ်နဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်ရေး မဟာဗျူဟာတစ်ခုလုံးရဲ့ အစိတ်အပိုင်းအဖြစ် ဒီဇိုင်းတီထွင်ဆန်းသစ်မှုကို ထည့်သွင်းခဲ့ကြပါတယ်။

အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတချို့ ကတော့ ယခုထက်တိုင် တီထွင်ဆန်းသစ်တဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေလုပ်ဖို့ နိုးထမလာကြသေးပါဘူး။ အထင်ရှားဆုံးသာဓကကတော့ မော်တော်ယာဉ်ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ထုတ်ကုန်တွေရဲ့ အရည်အသွေးကိုတိုးမြှင့်ပြီး ထုတ်ကုန်သစ်တီထွင်မှုနဲ့ ဒီဇိုင်းတို့အပေါ်မှာ ပိုမိုအာရုံ စိုက်ရမယ့်အစား ဒက်ထရွိုက်မြို့ ရဲ့ အကြီးမားဆုံးကားထုတ်လုပ်သူတွေဟာ ဝေဖန်ရှုတ်ချတိုက်ခိုက်တဲ့လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ဂျပန်တို့ကိုဆန့်ကျင်ကလဲ့စားချေဖို့ မက်ဒီဆန်းရိပ်သာမှာရှိတဲ့ ထိပ်တန်းကြော်ငြာအေဂျင်စီကို ငှားရမ်းခဲ့ပါတယ်။ ဒီချဉ်းကပ်နည်းဟာ နိုင်ငံခြားသားမုန်းတီးရေး လှုံ့ဆော်ရာရောက်ရုံသာမက ဂုဏ်သိက္ခာကျဆင်းပြီး ကျင့်ဝတ်နဲ့မညီတဲ့လုပ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ပဲ အမေရိကန်ကားထုတ်လုပ်သူတွေဟာ တီထွင်ဆန်းသစ်ပြီး အရည်အသွေး မြင့်မားတဲ့ ဂျပန်ကားတွေကို မယှဉ်ပြိုင်နိုင်ဘဲ ဈေးကွက်ဝေစုတွေ ဆက်လက်ဆုံးရှုံးနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြုံးစရာကောင်းတာက အလားတူတီထွင်ဆန်းသစ်ပြီး အရည်အသွေး မြင့်မားတဲ့ ဂျပန်ကားတွေဟာ ယခုအခါ အမေရိကန်ပြည်တွင်းမှာသာ ထုတ်လုပ် တပ်ဆင်နေတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွင်းတည်ရှိနေတဲ့ တိုယိုတာနဲ့ ဟွန်ဒါစက်ရုံတို့က သူတို့ရဲ့ အမေရိကန်ပြိုင်ဘက် တွေထက် စွမ်းဆောင်ရည်မြင့်မားနေတာကို တွေ့ ရှိရပါတယ်။ နောက်ဆုံး လေ့လာ

တွေ့ရှိရတာက ကုန်စည်ထုတ်လုပ်ရေးမှာ 'တီထွင်ဆန်းသစ်မှု" နဲ့ 'ထုတ်ကုန်အရည်အသွေး' တို့ဟာ အဓိကကျတယ်ဆိုတဲ့အချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိရဲ့ထုတ်ကုန်က စားသုံးသူရဲ့လိုအပ်ချက်ကို အမှန်တကယ် မဖြည့်ဆည်းနိုင်လို့ကတော့ အကြီးအကျယ်ကြော်ငြာခြင်းဟာ လူထုရဲ့ခံစားမှုကို တစ်ခဏတာနှိုးဆွပေးရုံသာ လုပ်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ရပ်ဟာ အမေရိကန်မော်တော်ယာဉ် ထုတ်လုပ်သူတွေကို အန္တရာယ်ကပ်ဆိုးကြီး ကျရောက်စေခဲ့ပါတယ်။

၇.၂.၃။ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကိုအသုံးပြုခြင်း

အလိုက်သင့်ခံယူကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းရဲ့ တတိယမြောက်ရှုထောင့်အမြင်ကတော့ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စရှိမှုကို အသုံးပြုခြင်းပါပဲ။ တီထွင်ကြံဆမှုရှိခြင်းဟာ ပြဿနာဖြေရှင်းရေးအတွက် တင်ကြိုလုပ်ဆောင်မှု၊ ရည်ရွယ်ဆောင်ရွက်မှုနဲ့ စနစ်ကျနမှုတို့ ပါဝင်တဲ့ ချဉ်းကပ်နည်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပြီး ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စရှိမှုကို အသုံးချဖို့အတွက် 'တင်ကြိုလုပ်ဆောင်မှု' နဲ့ 'တုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်မှု' ဆိုတဲ့ ရှုထောင့်အမြင်နှစ်ခုလုံး လိုအပ်ပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် လူတစ်ဦးချင်းဟာ ပြောင်းလဲနေတဲ့အခြေအနေနဲ့အညီ တုံ့ပြန်နိုင်စွမ်းကြီးမားဖို့သာမက လက်ဦးမှုယူ ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းရှိဖို့လည်း လိုအပ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ဖို့အတွက် ထည့်သွင်းစဉ်းစားစရာ အရင်းအမြစ်ကြွယ်ဝမှုအခြေအနေဟာ မရှိမဖြစ်လိုအပ်ချက်ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စနဲ့ဆောင်ရွက်မှုဟာ ရုတ်ချည်းကြုံတွေ့ ရတဲ့ကိစ္စတွေမှာ ပေါ်ပေါက်လာလေ့ရှိပြီး ဆုံးဖြတ်စရာကိစ္စနဲ့ ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ ရသူရဲ့ဝမ်းတွင်းပါဗီဇစိတ်တို့ကိုအခြေခံတဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို အသုံးပြုခြင်းနဲ့စပ်လျဉ်းပြီး ဆွန်ဇူးရဲ့အသိအမှတ်ပြု ပြောကြားခဲ့ပုံက

> "အုပ်ချုပ်သူ၏အမိန့်များကို နာခံရန်မလိုအပ်သောအခြေအနေများ ရှိပေသည်။"

ဒါ့အပြင် သူက အမိန့်ကိုမနာခံဘဲ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို အသုံးပြုသင့်တဲ့ အခြေအနေတစ်ရပ်ကို အောက်ပါအတိုင်း သာဓက ပြခဲ့ပါတယ်။

> "အကယ်၍ အခြေအနေက အောင်ပွဲရမည့် အနေအထားတွင် ရှိနေပါက စစ်သေနာပတိသည် အုပ်ချုပ်သူမင်းကေရာဇ်ကမတိုက်ခိုက်ရန် အမိန့်ထုတ်စေကာမူ တိုက်ခိုက်ရမည်။ အကယ်၍ အခြေအနေက ရှုံးနိမ့်မည့်အနေအထားတွင် ရှိနေပါက စစ်သေနာပတိသည် အုပ်ချုပ်သူမင်းကေရာဇ်က တိုက်ခိုက်ရန် အမိန့်ထုတ်စေကာမူ မတိုက်ခိုက်ဘဲ နေရမည်။"

ဒါ့ကြောင့် စစ်မြေပြင်နဲ့ဝေးလံတဲ့နေရာမှာ ရောက်ရှိနေပြီး အုပ်ချုပ်သူမင်းကေရာဇ်နဲ့ဆွေးနွေးတိုင်ပင်ဖို့ မလွယ်ကူတဲ့ စစ်ပွဲကာလအချိန်အခါမျိုးမှာ

စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ဖို့အတွက် ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို အသုံးပြုဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ သူဟာ နောက်ထပ်ခြေတစ်လှမ်းကို ဘယ်လို လှမ်းရမယ် ဆိုတာ တစ်ထိုင်တည်း စဉ်းစားဆုံးဖြတ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ တိုက်ခိုက်ဖို့ အခြေအနေပေးတယ်ဆိုရင် အုပ်ချုပ်သူဆီက မတိုက်ခိုက်ဖို့အမိန့် ရရှိထားစေ ဦးတော့ တိုက်ခိုက်ရမှာပါပဲ။ အကြောင်းကတော့ စစ်ပွဲရဲ့အဆင့်တိုင်းမှာ ကွဲပြားခြား နားမှုနဲ့ ပြောင်းလဲမှုတွေ အများအပြားရှိနေလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်လို့ စစ်သေနာ ပတိဟာ အဆိုပါ ပတ်ဝန်းကျင်မှာ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စနဲ့ ဆုံးဖြတ်လုပ်ကိုင်နိုင်မှု မရှိဘဲ လှုပ်ရှားမှုတိုင်းအတွက် အုပ်ချုပ်သူ မင်းဧကရာဇ်ရဲ့အမိန့်ကိုသာ စောင့်ဆိုင်းနေမယ် ဆိုရင် အဲဒါဟာ လောင်နေတဲ့မီးကို ငြိမ်းသတ်ဖို့အတွက် မိမိရဲ့ ကြီးကြပ်ရေးမှူးဆီက အမိန့်တောင်းခံတာနဲ့ တူနေပါလိမ့်မယ်။ မီးငြိမ်းသတ်ဖို့ အမိန့်ရတဲ့အချိန်မှာတော့ အေးစက်နေတဲ့ ပြာပုံသာကျန်တော့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီအခန်းရဲ့ ရှေ့ပိုင်းမှာ ရှင်းပြခဲ့တဲ့အတိုင်း စစ်သေနာပတိဟာ ပုဂ္ဂိုလ်ရေး ကျော်ကြားမှုနဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာရယူဖို့ မရည်ရွယ်ဘဲ "ချီတက်တိုက်ခိုက်ရမှာ' ဖြစ်ပြီး ပြစ်ဒဏ်ပေးခြင်းကို ကြောက်ရွံ့ခြင်းကင်းစွာ "တပ်ဆုတ်ရမှာ' ဖြစ်ပါတယ်။ အစဉ်သဖြင့် သူဟာ ပြည်သူလူထုကောင်းစားရေးနဲ့ အုပ်ချုပ်သူမင်းဧကရာဇ်တို့ရဲ့ အကျိုးစီးပွားကိုသာ သူ့နှလုံးအိမ်မှာထားရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ဒီလို ရှင်းလင်းစွာ အမှန်အမှားသိသာထင်ရှားတဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေမျိုးမှာ သူ့ရဲ့ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို အသုံးချရမှာဖြစ်ပါတယ်။ သူ့ကိုအပ်နှံထားတဲ့ ယုံကြည် အားထားမှုကို မပျက်ပြယ်စေခဲ့သလို သူ့ရဲ့ သစ္စာစောင့်သိမှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မေးခွန်း ထုတ်စရာလည်း မဖြစ်သင့်ပါဘူး။

'ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စရှိခြင်း' ဟာ 'လက်ငင်းဒိဋ္ဌအကျိုးစီးပွားကို ကြည့်ပြီး လုပ်ဆောင်မှု" ထက်လည်း ပိုမိုကျယ်ဝန်းပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ လက်ငင်းဒိဋ္ဌ အကျိုးစီးပွားကို ဦးစားပေးလုပ်ဆောင်ခြင်းဆိုတာ သဘာဝအလျောက်တုံ့ပြန်ခြင်းတစ်မျိုးဖြစ်လို့ပါပဲ။ သို့ပေမဲ့ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စဆိုတာကတော့ ဖြစ်ပေါ်လာမှုအပေါ် မူတည်ပြီး တုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်ခြင်းသာမကဘဲ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်ဖွယ်ရှိတဲ့ ဖြစ်ရပ် တစ်ခုအတွက် တင်ကြိုလုပ်ဆောင်မှုပါ,ပါဝင်ပါတယ်။တုံ့ပြန်မှုထက် ပိုမိုပြီး ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ အပြောင်းအလဲတွေအတွက် လက်တွေ့ ကျပြီးထိရောက်မှု ရှိတဲ့အပြင် အောင်မြင်မှုရရှိရေးအတွက် ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့နည်းလမ်းတွေကို အစဉ်သဖြင့်ရှာဖွေ နေခြင်းလည်း ပါဝင်ပါတယ်။

"အကယ်၍ ရန်သူက အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ပေးခဲ့လျှင် ယင်းအပေါ်တွင်
လျင်မြန်စွာအကျိုးအမြတ် ထုတ်ယူပါ။ သူတို့ တန်ဖိုးအထားဆုံး
တစ်စုံတစ်ရာကို သိမ်းယူခြင်းအားဖြင့် ရန်သူအား တင်ကြိုဟန့်တားပါ၊
သို့သော် တိုက်ပွဲဆင်နွှဲမည့် နေ့ရက်သတ်မှတ်ရန် အလွယ်တကူ

သဘောမတူပါနှင့်။"

"ထိရောက်မှုရှိသော မဟာဗျူဟာများဟူသည် ရန်သူ့အခြေအနေ နှင့်အညီ အစဉ်သဖြင့် ပြောင်းလဲကျင့်သုံးနိုင်မှု ရှိရမည်။"

သို့ပေမဲ့ ဆွန်ဇူးဟာ ရာထူးအဆင့်အတန်းတိုင်းမှာ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို အသုံးပြုဖို့ ထောက်ခံခဲ့တာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကိုလည်း သိရှိထားဖို့ အထူးလိုအပ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို အသုံးပြုခြင်းဆိုတာ ထိပ်တန်းအဆင့် လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာ ရရှိထားသူတွေအတွက်သာ ဖြစ်ပါတယ်။

"သူသည် မိမိလက်အောက်ခံ အရာရှိအရာခံ အကြပ် တပ်သားများအား စစ်ရေးစီမံကိန်းကို မသိရှိအောင် ထိန်းသိမ်း ထားနိုင်စွမ်း ရှိရမည်။"

"သူသည် မိမိ၏စစ်သည်များအား ကိုယ်စီတာဝန် ချမှတ် ပေးရုံမှလွဲ၍ ရည်ရွယ်ချက်ကို ထုတ်ဖော်အသိပေးခြင်း မပြုရပေ။ သူတို့ကို ရရှိနိုင်မည့် အကျိုးကျေးဇူးကိုသာ ပြောပြပြီး ကြုံတွေ့ရဖွယ်ရှိသည့် အန္တရာယ်များအား ဖွင့်မပြောချေ။"

စီးပွားရေးမှာ အထူးသဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်မှုပြင်းထန်လာပြီး နည်းပညာတွေ အလျင်အမြန်ပြောင်းလဲနေတဲ့ ကာလမျိုးမှာ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စအသုံးပြုဖို့ လိုအပ်ချက်ဟာ မြင့်မားလာနေပါတယ်။ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်တဲ့နေရာမှာ ဒီလို စိတ်ပိုင်း ဆိုင်ရာ သွက်လက်ဖြတ်လတ်မှုဟာ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ မဟာဗျူဟာကို အကောင်အထည်ဖော်ဖို့အတွက် ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို အသုံးချတဲ့အခါမှာ ကုမ္ပဏီ တစ်ခုဟာ အချိန်ကာလနဲ့ နေရာဒေသတို့ကိုထိန်းချုပ်ဖို့နဲ့ စီးပွားရေးအခြေအနေ အရပ်ရပ်နဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ် လွှမ်းမိုးထားနိုင်ဖို့ ကြိုးစားပါလိမ့်မယ်။ အခက်အခဲနဲ့ ကြုံတွေ့ရတဲ့အခါမှာလည်း ပိုမိုကောင်းမွန်ပြီး ရေရှည်မှာအသုံးဝင်မယ့်အဖြေကို မရရှိသေးခင်အထိ ယာယီအားဖြင့် ဖြေရှင်းနိုင်တဲ့အဖြေတစ်ခုကို အလျင်အမြန် ရရှိဖို့လိုပါတယ်။ ဥပမာ ပြိုင်ဘက်ဖြစ်သူက ဈေးလျှော့ချခြင်း ဒါမှမဟုတ် လျှော့ငွေ ပေးခြင်းတို့လို အရောင်းမြှင့်တင်ရေး လုပ်ဆောင်ချက်တစ်ခုကို ရုတ်တရက်စတင် လိုက်တဲ့အခါမှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ ဘာလုပ်သင့်ပါသလဲ။ တကယ်လို့ အဲဒီ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးလုပ်ဆောင်ချက်က အလွန်ဆွဲဆောင်မှုရှိတယ်ဆိုရင် မိမိ ကုမ္ပဏီပိုင် ဈေးကွက်ဝေစုအတော်များများဟာ ကာလတိုတစ်ခုအတွင်း ဆုံးရှုံးသွား နိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ အလျင်အမြန်တုံ့ပြန်ဖို့ထင်ရှားတဲ့ လိုအပ်ချက်တစ်ခုဖြစ်ပြီး ဖြစ်နိုင်မယ်ဆိုရင် ပြိုင်ဘက်ရဲ့ ဆွဲဆောင်မှုနည်းဗျူဟာကို အတုယူတန်ပြန်တာမျိုး မလုပ်သင့်ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ ပြိုင်ဘက်လုပ်သလို လိုက်လုပ်ခြင်းဟာ မိမိရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုတွေ တိုက်စားခံနေရမှုကို ဟန့်တားရုံသာလုပ်နိုင်ပြီး ပြိုင်ဘက်ဆီ ပါသွားတဲ့ဝေစုတွေကို ပြန်ရအောင်မလုပ်နိုင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်

ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ မတူကွဲပြားတဲ့နည်းလမ်းတစ်ခုကို ဖော်ဆောင်ဖို့ လိုအပ်လာပါတယ်။ 'ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စနဲ့အစပျိုးမှု' နဲ့ ဆန်းသစ်တီထွင်မှု' တို့ကို လုပ်ရတော့မှာဖြစ်ပါတယ်။

ယှဉ်ပြိုင်မှုပြင်းထန်ပြီး ထုတ်ကုန်ပစ္စည်းချင်းလည်း သိပ်ပြီးကွဲပြားမှု မရှိတဲ့ စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်းတွေမှာ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စရှိခြင်းဟာ မန်နေဂျာတို့အဖို့ အထူး လိုအပ်တဲ့ အရည်အသွေးတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ ဖတ်(စ်)ဖုလုပ်ငန်းမှာဆိုရင် တချို့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ ဘယ်လို ရုတ်တရက်အပြင်းအထန် တိုက်ခိုက်မှုမျိုး ကိုမဆို ခုခံကာကွယ်ဖို့ ဆိုင်မန်နေဂျာတွေကို အရေးပေါ် အသုံးချပစ္စည်းတွေ ပေးထား လေ့ရှိပါတယ်။ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးပစ္စည်းတွေနဲ့ ဘောလုံး၊ ခဲတံနဲ့ တခြား လက်ဆောင်ငယ်လေးတွေလို ပစ္စည်းတွေကိုပေးအပ်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲ သူတို့အနေနဲ့ ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့အဖြေ ရှာမရမီကာလမှာ ပြိုင်ဘက်တွေကို ဆန့်ကျင် တိုက်ခိုက်ဖို့ ယာယီကြားခံအဖြစ် အဲဒါတွေကို အသုံးပြုကြပါတယ်။ရ။

သို့ပေမဲ့ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာလည်း စစ်ပွဲနည်းတူ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စ အသုံး ပြုခြင်းကို ကောင်းစွာထိန်းချုပ်ပြီး စောင့်ကြည့်နေဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုအတွင်း ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကို ထုတ်ဖော်ပြသပိုင်ခွင့် ပေးထားခြင်းဟာ ကောင်းမွန်ပေမဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့ မူဝါဒနဲ့ ညွှန်ကြားချက်တွေကို မချိုးဖောက်မိစေဖို့နဲ့ ကုမ္ပဏီကထုတ်ပြန်ထားတဲ့ ဥပဒေနဲ့အမိန့်အာဏာတွေ ကြီးစိုးနေစေဖို့ စီမံခန့်ခွဲသူ တွေက ကြီးကြပ်ပေးရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ တကယ်လို့ အရောင်းသမား အားလုံး ဟာ ထုတ်ကုန်တစ်မျိုးကို သူတို့ကြိုက်တဲ့ဈေးနှုန်းနဲ့ ရောင်းချဖို့ဆုံးဖြတ်ကြမယ်၊ ဒါမှမဟုတ် စက်ရုံအော်ပရေတာအနေနဲ့ လက်ရှိအခြေကျပြီးသား ထုတ်ကုန် တပ်ဆင်ရေးလုပ်ငန်းစဉ်အတိုင်း လိုက်နာဖို့ငြင်းဆန်ခဲ့မယ်ဆိုရင် ဝရုန်းသုန်းကား ဖရိုဖရဲဖြစ်မှုတွေ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်ပါတယ်။ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်ရေး အဝန်းအဝိုင်းနဲ့ အလုပ်တိုးမြှင့်တွင်ကျယ်ရေးအဖွဲ့တွေကို သူတို့နဲ့သင့်လျော်ရာ ခေါင်းဆောင်မှုနဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုတွေပေးခြင်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့ ထိရောက်မှုနဲ့ အောင်မြင်မှုတွေ တိုးတက်မြင့်မားလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

လှည့်စားမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမှုအကြောင်း မရှင်းလင်းခင်မှာ အလိုက်သင့် ခံယူကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းဆိုင်ရာ အခြေခံမှုရဲ့ အသွင်လက္ခဏာသုံးရပ်အကြောင်း ထပ်မံ ရှင်းပြဖို့ လိုအပ်လာပါတယ်။ လိုအပ်သလိုပုံဖော်ခြင်းနဲ့ အလျော့အတင်းရှိခြင်း၊ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုရှိခြင်းနဲ့ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စကိုအသုံးပြုခြင်း ဆိုတဲ့ အသွင်လက္ခဏာ သုံးရပ်ဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု အပြန်အလှန်ဆက်စပ်နေပါတယ်။ သူတို့ကို ဂရုတစိုက် လေ့လာပြီး နားလည်သဘောပေါက်ထားဖို့ လိုပါတယ်။ ဂျပန်တို့အပေါ် ကြည်ညို လေးစားမှုနဲ့အတူ သူတို့ကို အလိုက်သင့်ခံယူကျင့်သုံးမှုဆိုင်ရာ ဆရာသခင်

ဂုရုကြီးတွေအဖြစ် ထပ်မံညွှန်းဆိုဖို့ လိုအပ်ကောင်းလိုအပ်လာနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ဂျပန်ယန်းငွေဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာနဲ့ တခြားဥရောပငွေကြေးတွေနဲ့အပြိုင် အလေးထား ခံလာရပြီး ဂျပန်နိုင်ငံအတွင်း သက်ကြီးရွယ်အို များပြားလာမှုကြောင့် လုပ်သားအင်အား ပြတ်လပ်တဲ့ပြဿနာနဲ့ ရင်ဆိုင်လာခဲ့ရပါတယ်။ အမေရိကန်ခေါင်းဆောင်နဲ့ ပညာရှင်အတော်များများက ဒီလိုပြဿနာတွေဟာ ဂျပန်တို့ရဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုကဏ္ဍကို တတိတိနဲ့ အကြီးအကျယ်တိုက်စားဖျက်ဆီးသွားလိမ့်မယ်လို့ ဟောကိန်း ထုတ်ခဲ့ကြပါတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒီ ခေါင်းဆောင်နဲ့ ပညာရှင်တွေဟာ ပြောင်းလဲနေတဲ့ ကုန်သွယ်မှုပတ်ဝန်းကျင်တစ်ခုကို အလိုက်သင့်ခံယူကျင့်သုံးတဲ့နေရာမှာ ဂျပန်ကော်ပိုရေးရှင်းတွေရဲ့ ဒူပေနာပေခံနိုင်စွမ်းကြီးမားမှုကို အလေးမထားခဲ့မိကြခြင်းသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ လက်မြှောက်အရှုံးပေးရမယ့်အစား အလိုက်သင့်ရပ်တည်နိုင်ဖို့ အလွန်ခိုင်မာတဲ့ခြေလှမ်းတွေကို လှမ်းခဲ့ကြပါတယ်။ နမူနာတချို့ကို အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြလိုက်ပါတယ်။

(၁) ကျဆင်းနေတဲ့ သဘောင်္တည်ဆောက်ရေးနဲ့ စတီးလ်လုပ်ငန်းတို့ကို စီးပွားရေးလမ်းကြောင်းသစ်ဆီကို ပြောင်းလဲပေးခဲ့ပါတယ်။ သာဓကပြရရင် နိပ္ပွန်စတီးကော်ပိုရေးရှင်းက အသစ်တီထွင်ထားတဲ့ အီလက်ထရောနစ်ပစ္စည်းနဲ့ ကွန်ပျူတာစနစ်တွေကို ပထမဦးစားပေးအဖြစ် သတ်မှတ်ခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့သူ့မှာပိုနေတဲ့ အင်ဂျင်နီယာတွေကို အလုပ်ကထုတ်ပယ်လျှော့ချမယ့်အစား ဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီတွေ ထူထောင်ရာမှာ အသုံးပြုခဲ့ပါတယ်။

(၂) အကြီးစားစက်မှုလုပ်ငန်း အတော်များများဟာ အလုပ်ရုံစက်ရုံတွေကို နိုင်ငံရပ်ခြားဆီ ရွှေ့ပြောင်းခြင်းအားဖြင့် ကြုံတွေ့ရတဲ့အခက်အခဲကို ပြေလည်စေခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ဟာ အမိနိုင်ငံအတွင်း ကုန်ထုတ်စွမ်းအားအဆင့် မြှင့်တင်ဖို့ နည်းလမ်းမျိုးစုံကိုလည်း ရှာဖွေကြံဆခဲ့ကြပါတယ်။ ၁၉၈၇ ခုနှစ် မတ်လမှာတော့ ဟွန်ဒါမော်တော်ကားကုမ္ပဏီက သူ့ရဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းတွေကို မြောက်အမေရိကအထိချဲ့ထွင်ဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ ဌာနချုပ်ထူထောင်ခဲ့ပါတယ်။ မာရီဆာဗယ်လီမှာရှိတဲ့ သူ့ရဲ့ ဧရာမစက်ရုံကြီးက ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ ဟွန်ဒါအက်ကော့နဲ့ စီးဗစ်ကား အစီးရေသုံးသိန်းကျော်ကို တပ်ဆင်ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီပမာဏဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိ ကားစက်ရုံအားလုံးထဲမှာ အမြင့်မားဆုံးဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အက်ကော့ဟာ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွင်း အရောင်းရအတွင်ကျယ်ဆုံးကား ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဟွန်ဒါမော်တော်ကုမ္ပဏီအပြင် နစ်ဆန်းမော်တော်ကုမ္ပဏီကလည်း တကယ်လို့ ငွေလဲလှယ်နှုန်း တစ်ဒေါ်လာကို ယန်းတစ်ရာအထိ ဖြစ်လာခဲ့ရင် သူ့ရဲ့လုပ်ငန်းတွေကို နိုင်ငံရပ်ခြားပြောင်းရွှေ့ဖို့ ကာလရှည်စီမံကိန်းတွေ ရေးဆွဲခဲ့ပါတယ်။ တခြား ဂျပန်ကားထုတ်လုပ်သူတို့ကလည်း အမေရိကန်ရဲ့ အကြီးဆုံး ကားထုတ်လုပ်သူသုံးဦးနဲ့ ဖက်စပ်လုပ်ငန်း ထူထောင်ခဲ့ပါတယ်။

(၃) ဟီတာချီလို လျှပ်စစ်ပစ္စည်းထုတ်လုပ်သူတွေက ယန်းငွေတန်ဖိုးတက်လာမှုနဲ့ တရုတ်(တိုင်ပေ)၊ တောင်ကိုရီးယား၊ ဟောင်ကောင်နဲ့ စင်ကာပူတို့လို ထွန်းသစ်စ စက်မှုနိုင်ငံတွေက ဈေးနှုန်းချိုသာစွာ ထုတ်လုပ်ရောင်းချနေတဲ့ ထုတ်ကုန်တို့ရဲ့ အင်အားကြီးမားတဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုကြောင့် သူတို့ရဲ့ လူသုံးလျှပ်စစ်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းဟာ အမြတ်ငွေကျဆင်းလာခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အဲဒီ လုပ်ငန်းမှာ အလုပ်လုပ်ကိုင်နေတဲ့လုပ်သားတွေကို ဖွံ့ဖြိုးလာနေတဲ့ကွန်ပျူတာ ဆက်စပ်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးကဏ္ဍများဆီ ပြောင်းရွှေ့ နေရာချထားခြင်းအားဖြင့်ယန်းငွေတန်ဖိုး တက်လာတဲ့ပြဿနာကို ကျော်လွှားခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်ရဲ့ အကြီးမားဆုံး လူသုံးလျှပ်စစ်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီဖြစ်တဲ့ မတ်ဆုရှိတာကလည်း ကုန်ကျစရိတ်လျှော့ကျပြီး ကုန်ထုတ်စွမ်းအားမြင့်မားလာစေမယ့် နည်းလမ်းတွေကို ရှာဖွေခဲ့ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ကမ္ဘာမှာဈေးအချိုဆုံး မိုက်ခရိုဝေ့ဖ်မီးဖို အပါအဝင် ကုန်ကျစရိတ်နည်းပါးတဲ့ လူသုံးလျှပ်စစ်ပစ္စည်းတွေကို ထုတ်လုပ်ရောင်းချပေးခြင်း အားဖြင့် ဆက်လက်ရပ်တည်နေနိုင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်တော့ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များရဲ့ ငါးနှစ်ကြာ ပွင့်လန်းလာစဉ် ကာလကတည်းက စတင်ခဲ့တဲ့ အရှည်ကြာဆုံးဖွံ့ဖြိုးမှုအတွင်း ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များ နောက်ပိုင်းမှာတော့ အမိနိုင်ငံ အတွင်း ကုန်ထုတ်စွမ်းအား အကြီးအကျယ်တိုးတက်ရေးအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနေတဲ့ ကြားကပဲ နိုင်ငံရပ်ခြားမဟာဗျူဟာမြောက် ချဲ့ထွင်ရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလုံးကို ဘဏ္ဍာငွေထောက်ပံ့ဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး ရင်းနှီးငွေပမာဏအများအပြားကို ထုတ်ယူသုံးစွဲ စေခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၆၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအတွင်း ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအတွက် ဂျပန်ရဲ့ သုံးစွဲငွေပမာဏနဲ့ နှိုင်းစာရင် ၁၆ ရာခိုင်နှုန်းမက မြင့်တက်လာတဲ့ ၁၉၈၉ ခုနှစ် အတွင်း ပုံသေရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေဟာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်းထောင်ပေါင်း ၃၄၀ ပိုမိုတိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဂျပန်တို့ရဲ့ တိုက်ရိုက် နိုင်ငံရပ်ခြား ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဟာ မြောက်အမေရိက၊ ဥရောပနဲ့ အရှေ့အာရှဆယ့်တစ်နိုင်ငံထဲ မှာတင် ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ ဒေါ်လာ ၄၁ သန်းကျော်အထိ တိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ သူရရှိထားတဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုကိုကာကွယ်ဖို့နဲ့ သူ့ရဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အားသာချက်ကို မြှင့်တင်ဖို့လုပ်ဆောင်ခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ ပိုပြီး ထင်ထင်ရှားရှား . ဖော်ပြရရင် လုပ်သားအင်အားပြတ်လပ်မှုဆိုတဲ့ နာတာရှည်ရောဂါ စွဲကပ်နေတဲ့ အသေးစားနဲ့ အလတ်စားကုမ္ပဏီတွေကို လုပ်အားခကုန်ကျစရိတ် သက်သာတဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားကို သွားရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံကြဖို့ တွန်းအားပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်း အားဖြင့် ပိုမိုမြင့်မားတဲ့တန်ဖိုးဖြည့်စွက်မှုနဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ပါရှိတဲ့ စီးပွားရေးစနစ် တစ်ခုကို ဖြစ်ထွန်းလာစေခဲ့ပါတယ်။

အဲဒီဖြစ်ရပ်တွေက ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ အထူးသဖြင့် ၁၉၈၇ ခုနှစ်က

၁၉၈၈ ခုနှစ်အထိ ကာလအတွင်း အမေရိကန်ဒေါ်လာဈေးနှုန်း သိသိသာသာ ကျဆင်းမှုနဲ့ လုပ်သားအင်အားပြတ်လပ်မှုဆိုတဲ့ နာတာရှည်ပြဿနာတို့ကို ညှိနှိုင်း ဖြေရှင်းနိုင်ခြင်းအားဖြင့် အလွန်အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်ပြီး အလိုက်သင့်ခံယူ ကျင့်သုံးနိုင်စွမ်း ရှိတယ်ဆိုတာကို ဖော်ပြနေပါတယ်။ တွဲစပ်ထားတဲ့ စီမံချက်တွေ ကိုလည်း အကောင်အထည်ဖော်ခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ စီမံချက်တွေအကြား ဖြစ်လေ့ဖြစ်ထရှိမှု တချို့တလေလည်း ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်ကုန်ထုတ်လုပ်သူတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ အမြတ်ငွေကို ကာလတိုလျှော့ချခြင်းအပေါ် လက်ခံခြင်း၊ ကုန်ကျစရိတ်လျှော့ချရေး အစီအစဉ်တွေမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း၊ ကုန်ထုတ်လုပ်ငန်းတွေကို ပြည်ပသို့ ပြောင်းရွှေ့ခြင်းနဲ့ မိခင်နိုင်ငံမှာ ကုန်ထုတ်စွမ်းအား မြှင့်တင်ခြင်းတို့ကို လုပ်ဆောင်ခဲ့ ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့ဟာ ဈေးနှုန်းချိုသာတဲ့ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းနဲ့ စွမ်းအင်တွေကို တင်သွင်းခြင်းအားဖြင့် ယန်းငွေတန်ဖိုး ခိုင်မာလာမှုဆီက အကျိုးအမြတ်ထုတ်ယူခဲ့ ပါတယ်။ အကျပ်အတည်းတစ်ခုနဲ့တွေ့ရတိုင်း တိကျစွာကျင့်သုံးလေ့ရှိတဲ့ အနောက်တိုင်းမန်နေဂျာတို့ရဲ့ လုပ်ရပ်တွေနဲ့ခြားနားစွာပဲ စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းမှု မဖြစ် ရအောင် လုပ်သားအင်အားကို နည်းနိုင်သမျှ အနည်းဆုံးသာလျှော့ချခြင်း၊ ပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို ကာလတိုဝင်ငွေရရှိဖို့အတွက် ရောင်းမထုတ်ခြင်းနဲ့ သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးအစီအစဉ်တွေကို မစွန့်ပယ်ဘဲ ဆက်လက်လုပ်ကိုင်ခြင်းတို့ကို ဆောင်ရွက်ခဲ့ ပါတယ်။ ဖြစ်ရပ် အတော်များများမှာတော့ မန်နေဂျာနဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိတွေရဲ့ လစာငွေကို ဖြတ်တောက်ခြင်းအားဖြင့် ဝန်ထမ်းရေးရာကုန်ကျစရိတ်ကို ကျဆင်း စေခဲ့ပါတယ်။

ဂျပန်တို့ဟာ လိုက်လျောညီထွေ လက်ခံကျင့်သုံးရေးမူဝါဒရဲ့ အကျိုးရလဒ်ကို ခံစားနေကြရပါပြီ။ ၁၉၈၈ ခုနှစ်အတွင်း ဂျပန်ကုန်ထုတ်လုပ်သူတို့ဟာ အလေ အလွင့် ၄.၂ ရာခိုင်နှုန်းသာ ရှိချိန်မှာ ကုန်ထုတ်စွမ်းအားကို ပျမ်းမျှအားဖြင့် ၁၄.၈ရာခိုင်နှုန်း တိုးမြှင့်ခဲ့ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ဂျပန်စက်ရုံတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ကုန်ထုတ် လုပ်မှုစရိတ်ကို ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ ၁၀.၂ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ထိရောက်စွာ သိသိသာသာ လျှော့ချနိုင်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သုံးနှစ်တာကာလတစ်ခု (၁၉၈၆ မှ ၁၉၈၈) ကို ကျော်လွန်လာတဲ့အခါ ယန်းငွေတန်ဖိုးနှစ်ဆတက်လာတဲ့ကြားကပဲ ဂျပန်တို့ရဲ့ ပို့ကုန် တွေဟာ ၁၉၈၈ ခုနှစ် အတွင်း ၁၄ ရာခိုင်နှုန်း တိုးတက်လာစေခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ စီးပွားရေး ပြန်လည်တည်ဆောက်ရေး မူဝါဒမျိုးစုံကိုကျင့်သုံးခြင်းနဲ့ မိခင်နိုင်ငံနဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားတို့မှာ စွမ်းဆောင်ရည်မြှင့်မားစေဖို့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်တို့ဟာ လုပ်အားပြတ်တောက်မှုနဲ့ ယန်းငွေတန်ဖိုး တက်လာခြင်းတို့ကို မိမိတို့အတွက် အကျိုးရှိအောင် လိုက်လျောညီထွေစီမံခန့်ခွဲနိုင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အခြားသော အောင်မြင်မှုရလဒ်တစ်ခုကတော့ ၁၉၈၈ ခုနှစ်ရဲ့ နောက်ဆုံး နေ့မှာ ဂျပန်အစိုးရဟာ သူ့ရဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားချေးငွေကို အပြီးသတ်ပေးဆပ်နိုင်ခဲ့ခြင်းပဲ

ဖြစ်ပါတယ်။ ဗြိတိသျှ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃.၆ သန်း ပေးဆပ်ခြင်းအားဖြင့် ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ဒဏ်ကြောင့် ပျက်ပြားခဲ့ရတဲ့ စီးပွားရေးစနစ်ကို ပြန်လည်တည်ဆောက်ဖို့ အားထုတ်ခဲ့တဲ့ ၁၉၅၀ ပြည့်လွန် နှစ်အစပိုင်းက ရယူခဲ့တဲ့ ချေးငွေတွေကို ပြန်လည်ပေးဆပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဂျပန်နိုင်ငံဟာ ကမ္ဘာ့မြီရှင်ကြီး ဖြစ်လာခဲ့ပြီး တိုကျိုမြို့ဟာလည်း ကမ္ဘာ့အကြွယ်ဝဆုံးဘဏ်ကြီး ဆယ်ခုရဲ့ မိခင်နိုင်ငံဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ တိုကျို စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်ဟာ နယူးယောက်၊ လန်ဒန်၊ ပါရီနဲ့ ဖရန့်ဖွတ်တို့ စုစုပေါင်းထက်တောင် ပိုပြီးကြီးမားလာခဲ့ ပါတယ်။ တိုကျို စတော့ဈေးကွက်ရဲ့ အတိမ်အနက်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ (၃. ၅) ထရီလီယံကျော် မတည်ထည့်ဝင်ထားတဲ့ သူ့ရဲ့စာရင်း (၁,၆၄၀) ကျော်က ဖော်ပြနေ ပါတယ်။ နယူးယော့အိတ်ချိန်းက စာရင်းအရေအတွက်ချင်း တူညီပေမဲ့ သူ့ရဲ့ မတည် ထည့်ဝင်ငွေက အမေရိကန် ဒေါ်လာ (၂. ၂) ထရီလီယံသာ ရှိပါတယ်။

ဂျပန်ကော်ပိုရေးရှင်း အတော်များများဟာ ယန်းငွေတန်ဖိုးကြီးမြင့် လာခြင်းရဲ့ အကျိုးဆက်အဖြစ် စက်ရုံအလုပ်ရုံနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကိုသာမက ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနဲ့ တိုက်တာအိုးအိမ်တို့ပါ ပါဝင်တဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက် တွေကို လိုက်လံဝယ်ယူ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ဂျပန်ဟာ ဘဏ် လုပ်ငန်းကစပြီး လူသုံးကုန်ပစ္စည်း၊ သတ္တုလုပ်ငန်း၊ ဝန်ဆောင်မှုလုပ်ငန်းနဲ့ ပိုင်ဆိုင်မှု အက်ဆက်များအထိ သူ့ရဲ့လက်ချောင်းတွေနဲ့ ထိန်းအုပ်လို့ မနိုင်လောက်အောင် စီးပွားရေးနယ်ပယ်တိုင်းလိုလိုမှာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဂျပန်ကို ပြည်ပပို့ကုန်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်တဲ့ နိုင်ငံတစ်ခုအဖြစ်သာ သတ်မှတ်လို့ မရနိုင်တော့ ပါဘူး။ ပြောရရင် ဂျပန်ဟာ လုပ်လို့ရသမျှလုပ်ငန်းတိုင်းကို လုပ်ကိုင်နေတဲ့ ကမ္ဘာလုံး ဆိုင်ရာ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတစ်ခုအသွင် ပေါက်လာခဲ့ပါတယ်။

ဂျပန်တို့ရဲ့ ခိုင်မာအားကောင်းလာတဲ့ ငွေကြေးအပေါ် ကိုင်တွယ်ပုံ နည်းလမ်းကို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုလို အနောက်တိုင်းနိုင်ငံများရဲ့ ပြဿနာ ဖြေရှင်းပုံနည်းလမ်းနဲ့ နှိုင်းယှဉ်သုံးသပ်သင့်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ၁၉၈၅ ခုနှစ်မတိုင်မီက ယန်းငွေဟာ ဘာမှတန်ဖိုးမရှိဘဲ အမေရိကန်ဒေါ်လာကသာ အလွန် တန်ဖိုးကြီးမားခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ (ဂျပန်တို့ရဲ့ ယန်းငွေတန်ဖိုးချိုသာမှုက သူတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကို ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ထဲမှာ ရောင်းစုံစေဖို့ အထောက်အကူပြုခဲ့ပါတယ်) သို့ပေမဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဟာ ဂျပန်တို့အသုံးပြုခဲ့တဲ့ ဘယ်မဟာဗျူဟာကိုမှ အတုမယူခဲ့ပါဘူး။ အမေရိကန်တို့ဟာ နိုင်ငံရပ်ခြားမှာ စက်ရုံအလုပ်ရုံနဲ့ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းတွေကို ထူထောင်ခြင်းနဲ့ ဝယ်ယူခြင်းတွေလုပ်ဖို့အတွက် သူတို့ရဲ့ တရားလွန် တန်ဖိုးမြင့်မားနေတဲ့ ငွေကြေးကို အသုံးပြုမယ်ဆိုရင် ပြုနိုင်တဲ့အနေအထားမှာ ရှိပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ တန်းဖိုးမြင့်တက်နေတဲ့ငွေကြေးနဲ့ အဲဒါတွေကို ဈေးချိုချိုနဲ့ ဝယ်ယူ 6

သိမ်းပိုက်နိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ကိုင်ဖို့အတွက် သူတို့ဟာ ဂျပန်တို့လုပ်ခဲ့တဲ့ တခြား မူဝါဒအများအပြားကို အတုယူလိုက်လုပ်နိုင်ပါတယ်။ ဒီလို လုပ်ရမယ့်အစား အမေရိကန်တို့ဟာ အငြင်းပွားစရာကောင်းတဲ့ ခုခံကာကွယ်မှုဆိုင်ရာသုံးစွဲမှု၊ ဗျူရိုကရက်ဆန်တဲ့ လုပ်နည်း လုပ်ဟန်များနဲ့ တခြားမလိုအပ်တဲ့ အစီအစဉ်တွေမှာ ငွေကြေးနဲ့အခွင့် အလမ်းတွေကို ဖြုန်းတီးခဲ့ကြပါတယ်။ အနှစ်ချုပ်အားဖြင့် အမေရိကန်တို့ဟာ စားသုံးမှုမှာ အရင်းအမြစ်အမြောက်အမြားကို ဖြုန်းတီးခဲ့ပါတယ်။ အခြားတစ်ဘက်မှာတော့ ဂျပန်တို့ဟာ အမေရိကန်တို့နည်းတူ သူတို့ရဲ့ ကိုယ်အောင်မြင်မှုအတွက် ယန်းငွေတန်ဖိုး မြင့်တက်လာတဲ့ရောဂါ ဖိစီးခြင်းခံခဲ့ရ သူတို့က ပြည်ပရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမှာ အသုံးချခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်တို့ရဲ့ စနစ် က အလိုက်သင့်ခံယူကျင့်သုံးနိုင်စွမ်း ရှိတဲ့အလျောက် အပြောင်းအလဲတွေကို လျင်လျင်မြန်မြန် လက်တွေ့ကျကျ လုပ်ကိုင်နိုင်တာကြောင့် အဲဒီလုပ်ငန်းကို အကြီးအကျယ်အောင်မြင်အောင် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ကဏ္ဍစွဲနဲ့ပါတီစွဲ နိုင်ငံရေးတွေနဲ့အတူ အမေရိကန်တို့ရဲ့ စနစ်ကတော့ အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့ မလွယ်ကူဘဲ တင်းမာနေခဲ့ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ လူ့အဖွဲ့အစည်းနှစ်ခုအတွင်း မတူခြား နားတဲ့ အကျိုးကျေးဇူးနဲ့ နစ်နာမှုတွေ အထင်အရှားထွက်ပေါ်လာခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၄. ၃။ တိုက်ခိုက်ရေးနှင့် မဟာဗျူဟာတို့တွင် အသုံးချသော လှည့်စားမှု

ဆွန်ဇူး ဖော်ပြခဲ့တဲ့ အခြေခံမှုမျိုးစုံထဲက လှည့်စားမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမှုဟာ အထူးသဖြင့် စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ အသုံးပြုတဲ့အခါ ပြဿနာအတက်နိုင်ဆုံးနဲ့ အတိမ်းအစောင်းမခံတဲ့ သဘောတရားတစ်ခုဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ လှည့်စားမှုဆိုတဲ့ ဝေါဟာရမှာကို ကိုယ်ကျင့်တရားဆိုင်ရာကိစ္စတွေ ပါဝင်နေလို့ပါပဲ။ ဒါ့အပြင် တကယ်လို့ ဒီသဘောတရားကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း နားမလည်ခဲ့ရင် ဒီအခြေခံမှုကို အလွယ်တကူ အလွဲသုံးစားပြုမိနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ စီးပွားရေးလောကမှာ ဒီအခြေခံမှုကို အလွဲသုံးစားပြုတာတွေ အရင်ကတည်းက ရှိနေနှင့်ပြီးသားဖြစ်ပါတယ်။

လှည့်စားမှုအကြောင်းကို အခန်း (၄) မှာ အကျဉ်းမျှ ဖော်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒီနေရာမှာတော့ ထပ်မံပြီးအကျယ်တဝင့် ရှင်းလင်းတင်ပြသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပထမ ဦးဆုံးသိစေချင်တာက ဆွန်ဇူးကဒီအခြေခံမှုကို စစ်မက်ရေးရာမှာအသုံးပြုတဲ့ အဓိက အခြေခံမှုတစ်ခုအနေနဲ့သာ တင်ပြခဲ့ခြင်းဖြစ်တယ်ဆိုတာပါပဲ။

> "စစ်မက်ရေးရာ ကိစ္စအားလုံးသည် လှည့်စားခြင်းအပေါ်တွင် အခြေပြုသည်။"

> "စစ်သည် လှည့်စားခြင်းအပေါ်တွင် အခြေပြုသည်။ တပ်ဖွဲ့များကို စုစည်းရန်ဖြစ်စေ ခွဲခြားရန်ဖြစ်စေ၊ သို့တည်းမဟုတ် အကျိုးကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းစေရေးအတွက် အပြောင်းအလဲများ ပြုလုပ်သင့်သည့်အချိန် ကျရောက်နေလျှင်ဖြစ်စေ ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေအပေါ် မူတည်လျက် ပြုလုပ်ရမည်။"

အထက်ဖော်ပြပါ အဆိုအမိန့်တွေရဲ့အလိုအရဆိုရင် လှည့်စားခြင်းကို မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးတွေရရှိဖို့ ပုံဖော်ရာမှာ အသုံးချသင့်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို အလေးထားမှတ်သားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲမှာ ရင်ဆိုင်တွေ့ကြတပ်ဖွဲ့အင်အားနဲ့ စစ်လက်နက်ပစ္စည်းဆိုင်ရာ နှိုင်းရအားသာမှုရှိဖို့ အလွန် အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီအကြောင်းကို ဆွန်ဇူးက ယခုလို ရှင်းလင်းဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။

> "မည်သည့်နေရာသို့ မိမိတိုက်ခိုက်လိုသည်ကို ရန်သူ မသိစေရ။ အကယ်၍ ရန်သူသည် မိမိ မည်သည့်နေရာသို့ တိုက်ခိုက်မည် ဆိုခြင်းအား မသိရှိခဲ့လျှင် သူသည် နေရာအနှံ့ဖြန့်၍ ခုခံ ကာကွယ်ရလိမ့်မည်။ နေရာအများအပြားမှ ခုခံကာကွယ် ရလေ၊ သူ၏ တပ်ဖွဲ့များ

ပိုမိုပြန့်ကျဲသွားပြီး အင်အားနည်းသူက တစ်နေရာရာသို့ စူးစိုက်နိုင်လိမ့်မည်။”

စစ်ပွဲစတင်ချိန်ကစပြီး နိုင်းရအားသာမှုရရှိစေဖို့ အခြေခံအားဖြင့် နည်းလမ်းနှစ်သွယ်ရှိပါတယ်။ ပထမနည်းလမ်းက မိမိရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်ကို ဖုံးကွယ်ခြင်းနဲ့ မိမိဘယ်နေရာကနေ ရန်သူ မခန့်မှန်းနိုင်အောင်လျှို့ဝှက်ထားခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အထက်မှာဖော်ပြခဲ့တဲ့ အဆိုအမိန့် ကောက်နှုတ်ချက်တွေထဲကအတိုင်း မိမိဘယ်နေရာက တိုက်ခိုက် တော့မယ်ဆိုတာကို ရန်သူမသိချိန်မှာ သူ့ရဲ့တပ်ဖွဲ့တွေကို နေရာအနှံ့ က ဖြန့်ကျက် ခုခံကာကွယ်ဖို့ ကြိုးစားရတာနဲ့ပဲ မောပန်းနွမ်းနယ်နေကြမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒုတိယနည်းလမ်းကတော့ ရန်သူကိုအမှားလုပ်မိအောင် လှည့်စားတဲ့ နည်းလမ်းတွေအသုံးပြုခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ မိမိရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်အစစ်အမှန်နဲ့ ဆန့်ကျင်ဘက်ဖြစ်နေတဲ့ ဟန်ဆောင်လုပ်ရပ်ကို ရန်သူက တကယ်ထင်ပြီး သူ့ရဲ့ တပ်ဖွဲ့နဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို ခင်းကျင်းချထားမိအောင် လမ်းလွှဲပေးခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ လှည့်စားမှုကို အောင်မြင်စွာအသုံးချခြင်းဟာ ရန်သူရဲ့တိုက်ခိုက်ရေး စွမ်းရည်ကို လွဲမှားစွာအသုံးပြုစေပြီး စစ်မှန်တဲ့ပစ်မှတ်အပေါ် အာရုံစိုက်မှုကို လျော့ကျသွားစေပါတယ်။ ရန်သူရဲ့ တိုက်ခိုက်ရေးစွမ်းရည် ကျဆင်းသွားခြင်းနဲ့အတူ မိမိဟာ ရန်သူနဲ့ ရင်ဆိုင်အတွေ့မှာ အားအင်ချိနဲ့နေတဲ့ရန်သူကို တိုက်ခိုက်နိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းကို အမိအရဆုပ်ကိုင်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လှည့်စားမှုကို အသုံးပြုခြင်းဟာ တကယ်လို့ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရတဲ့အခါမှာ နိုင်းရအားသာမှုကို ရယူဖို့ဆိုရင် တပ်မတော်တစ်ခုရဲ့ တိုက်ခိုက်ရေးမဟာဗျူဟာအတွက် မရှိမဖြစ် အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ လှည့်စားခြင်းက အင်အားသေးငယ်တဲ့ တပ်ဖွဲ့တစ်ခုက သူ့ထက်အင်အားကြီးမားတဲ့ တပ်ဖွဲ့တစ်ခုကို ထိန်းချုပ်နိုင်စေပြီး စစ်ရေးမစ်ရှင်ကို ပိုမိုလျင်မြန်စွာ ပြီးမြောက်အောင်မြင်စေနိုင်ပါတယ်။

ဆွန်ဇူးရဲ့ လှည့်စားမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမှုကို အသုံးချတဲ့သာဓကတစ်ခုကတော့ တရုတ်ပြည်မှာ ဘုရင့်နိုင်ငံသုံးခုကွဲနေတဲ့ကာလ (အေဒီ ၂၂၀ မှ ၂၆၅) က‘ဗလာရဲတိုက်” လို့ ထင်ရှားတဲ့ဖြစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ‘လျူဖေ့ါ အနေနဲ့ တန်ပြန် တိုက်ခိုက်ဖို့ ဘာမှအဆင့်သင့်မဖြစ်သေးချိန်မှာ ရန်သူတပ်ဖွဲ့တွေဟာ အလျင်အမြန် ချဉ်းကပ်ချီတက်လာခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ စစ်ရေးအကြံပေးဖြစ်သူ “ကျူးခဲလျန်’ က ရန်သူကိုလှည့်စားဖို့ သမရိုးကျမဟုတ်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုကို တင်ပြခဲ့ပါတယ်။ စစ်သည်ရဲမက်တို့က အမြန်ဆုံးဆုတ်ခွာကြဖို့ တောင်းဆိုချိန်မှာ ကျူခဲလျန်က ရဲတိုက် တံခါးတွေကို အကျယ်ကြီးဖွင့်ထားခိုင်းပါတယ်။ ဒါ့အပြင် အရပ်သားလို ဝတ်ဆင် ထားတဲ့ အသက်ကြီးကြီး ဝါရင့်စစ်သည်တွေကို ရဲတိုက်တံခါးဝဘက်ဆီ ဦးတည်ပြီး တံပျက်စီးလှဲနေစေပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ကျူခဲလျန်က ရဲတိုက်ပေါ်မှာ ရေးနွေးကြမ်း တစ်ငုံချင်းထိုင်သောက်ရင်း

တရုတ်ဂန္ထဝင်တူရိယာတစ်ခုကို တီးမှုတ် နေပါတယ်။ ရန်သူတပ်ဖွဲ့တွေ ရောက်ရှိလာချိန်မှာတော့ သူတို့ဟာ ရုတ်တရက် အံ့သြသွားပြီး ရဲတိုက်နဲ့ ဟင်းလင်းပွင့်နေတဲ့ ရဲတိုက်တံခါးတွေဆီကို ဝင်ရောက် တိုက်ခိုက်ဖို့ တုန့်ဆိုင်းသွားကြပါတယ်။ သူတို့က ဒါဟာ လျှုဖေ့ဘက်က ကောက်ကျစ်တဲ့ ပရိယာယ်ဆင်လိုက်တာပဲလို့ ထင်မှတ်သွားကြပါတယ်။ သူ့တို့ရဲ တပ်မှူးကြီး ဆွန်းချိန် က အခြေအနေမှန်ကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်းသိအောင် စုံစမ်းဖို့ ရှေ့ကိုဆက်လျှောက် လာပါတယ်။ ကျူးခဲလျန်ဟာ အခွင့်အရေးပေါ်ရင် အမိအရယူတတ်တဲ့ အလွန် သတိရှိပြီး အသေးစိတ်ကျသူ စစ်မဟာဗျူဟာမှူးတစ်ယောက်အဖြစ် ကျော်ကြားခဲ့သူဖြစ်ပါတယ်။ ကျူခဲလျန်က လှည့်စားဖို့အားထုတ်နေတာဟုတ်-မဟုတ် ဆုံးဖြတ်ဖို့ အတွက် ဆွန်းချိန်ဟာ ကျူခဲလျန် တီးမှုတ်နေတဲ့ ဂီတသင်္ကေတတွေရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ကို စူးစမ်း နားထောင်ကြည့်ပါတယ်။ တကယ်လို့ ကျူခဲလျန်ဟာ လိမ်ညာနေတယ်ဆိုရင် သူ့ရဲ့ဂီတမှာ စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေ ပါဝင်နေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ကံမကောင်း အကြောင်းမလှစွာပဲ ကျူခဲလျန်ရဲ့တူရိယာသံတွေဟာ တည်ငြိမ်ခိုင်မာနေတာကို တွေ့ရပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကျူခဲလျန်တက်ပြီးလဲလျောင်းနေတဲ့ ရဲတိုက်မြို့ ရိုးရဲ့ နောက်ကွယ်မှာ ထောင်ချောက်ရှိရမယ်လို့ သူကမှတ်ယူလိုက်ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ တပ်မတော်ကို ရဲတိုက်မြို့ရိုးထဲ တစ်ဟုန်ထိုးဝင်ရောက်တိုက်ခိုက်ဖို့ အမိန့်ပေးရမယ့် အစား ဆွန်းချိန်ဟာ အခြေအနေကို အချိန်ယူပြီးဆက်လက်စုံစမ်းဖို့ ရဲတိုက်အနီး ဝန်းကျင်မှာ သူ့တပ်တွေကို စခန်းချရပ်နားနေစေခဲ့ပါတယ်။ ဒီဆုံးဖြတ်ချက်အမှားကကျူခဲလျန်နဲ့ သူ့တပ်ဖွဲ့တွေကို ထွက်ပြေးလွတ်မြောက်ဖို့ အချိန်ပိုမိုရရှိစေခဲ့ပါတယ်။

တကယ်တော့ လှည့်စားမှုဆိုင်ရာအခြေခံမူကို ဆွန်ဇူးတို့ခေတ်မှာသာ အသုံး ပြုခဲ့ကြတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဂျပန်တို့ဟာ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အတွင်း ဒီအခြေခံမူကို အသုံး ပြုခဲ့ကြောင်း အခန်း (၁) မှာ ထောက်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒါဟာ စစ်ရေးမှာအသုံးပြုတဲ့ အခြေခံမူတစ်ခု ဖြစ်တာနဲ့အညီ လူမျိုးတိုင်း၊ ယဉ်ကျေးမှုတိုင်းမှာ အသုံးပြုလေ့ရှိကြ ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် လော့ဒ်ချမ်းစ်ဖို့ဒ် ဦးဆောင်တဲ့ ဗြိတိသျှတပ်မတော်ဟာ ၁၈၇၉ ခုနှစ်မှာ အာဖရိကတိုက်တောင်ပိုင်းက ဇူးလူးနိုင်ငံကို ကျူးကျော်တိုက်ခိုက်ခဲ့ပါတယ်။ ဇူးလူးတို့ဟာ လှည့်စားမှုနည်းဗျူဟာမျိုးစုံကို အသုံးပြုကြတာကြောင့် သူတို့ကို လွယ်လွယ်နဲ့ အနိုင်ရဖို့ မဖြစ်နိုင်ကြောင်း တွေ့ရှိခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီ လှည့်စားမှုတွေထဲက တစ်ခုကတော့ သူတို့ရဲ့ဖွဲ့စည်းပုံကို ချုံ့ပစ်လိုက်ခြင်းအားဖြင့် ရန်သူက မိမိအင်အား အစစ်အမှန်ကို မခန့်မှန်းနိုင်အောင်လုပ်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ အသုံးပြုခဲ့တဲ့ နောက်ထပ်နည်းဗျူဟာတစ်မျိုးကတော့ နိုင်ငံအနှံ့ဖြန့်ကျက်ထားတဲ့ စစ်သည်အုပ်စု ငယ်လေးတွေက ကျွဲနွားအုပ်တွေကို ဖုန်တစ်လုံးလုံးထအောင် မောင်းနှင်စေခြင်းအားဖြင့် ဇူးလူးတို့ရဲ့ ပင်မတပ်မတော်ပမာဏနဲ့ တည်နေရာကို

ရန်သူတွေ ခန့်မှန်းလို့မရအောင် လုပ်ဆောင်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဖူးလူးတို့ဟာ အလားတူလှည့်စားမှုနည်းဗျူဟာတွေနဲ့ လော့ဒ်ချမ်းစ်ဖို့ဒ်ရဲ့ တပ်မတော်ကို အစိတ်စိတ်အမွှာမွှာ ပြန့်သွားစေပြီး တပ်အင်အားရဲ့ထက်ဝက်ကို အရှေ့တောင်ဘက်ဆီ မိုက်မိုက်မဲမဲစေလွှတ်မိအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် အေးအေးလူလူကျန်ရစ်ခဲ့တဲ့ ဗြိတိသျှစစ်သည်တွေကို ဖူးလူးတပ်သား နှစ်သောင်းက ဝင်ရောက်စီးနင်းတိုက်ခိုက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီတိုက်ခိုက်မှုကမြောက်ပိုင်းမှာရှိတဲ့ ဗြိတိသျှတပ်မတော်ကို အလစ်အငိုက်မိစေခဲ့ပြီး အစုအပြုံလိုက် သုတ်သင် သတ်ဖြတ်ခြင်းခံခဲ့ရပါတယ်။ ဒီလို ဘေးဒုက္ခကြီးနဲ့အတူ လော့ဒ်ချမ်းစ်ဖို့ ဟာ ဆုတ်ခွာခဲ့ရပါတော့တယ်။

ဖူးလူးတို့ဟာ ဆွန်ဇူးတင်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း လှည့်စားတိုက်ခိုက်မှုဆိုင်ရာ အချိန်အကန့်အသတ်မဲ့ အခြေခံမှုတစ်ရပ်ကိုလည်း အသုံးချခဲ့ဖူးပါတယ်။ တကယ်တော့ သူတစ်ပါးကို လှည့်စားခြင်းဟာ နေ့စဉ်ဘဝမှာ အပြစ်တစ်ခုဖြစ်တာ သေချာပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ စစ်ဆင်ရေးကာလအတွင်းမှာတော့ ဒါဟာ လိုလားအပ်တဲ့မကောင်းမှု တစ်ရပ်လို့ ဆိုရပါလိမ့်မယ်။ တချို့ကတော့ စစ်ပွဲမှာလှည့်စားခြင်းဟာ တရားမျှတတယ်လို့ဆိုကြပါတယ်။ ခေတ်သစ်စစ်ရေးစစ်ရာမှာ လှည့်စားမှုဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုနဲ့ အမာထည်ဖွံ့ဖြိုးမှု နှစ်ရပ်စလုံးပူးပေါင်းပါဝင်တဲ့အစိတ်အပိုင်း ဖြစ်လာပါပြီ။ စင်စစ်အားဖြင့် မျက်မှောက်ခေတ်မှာ လှည့်စားမှုပါတဲ့ စစ်မက်ရေးရာရဲ့ အခြေခံနယ်နိမိတ်ဟာ အီလက်ထရောနစ်နည်းပညာအပေါ်မှာ အလုံးအရင်းနဲ့အခြေပြုနေပါပြီ။ လေယာဉ်၊ တင့်ကား၊ သင်္ဘောနဲ့ ရဟတ်ယာဉ်တွေအားလုံးမှာ ရန်သူကိုရှာဖွေဖို့နဲ့ မိမိကိုယ်ကို ကိုယ်ယောင်ဖျောက်ဖို့အတွက် အီလက်ထရောနစ် နည်းလမ်းကိုယ်စီ ရှိကြပါတယ်။ ရန်သူကို လှည့်စားဖို့ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးရေးနဲ့ နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးမှုကို တန်ပြန်ရေး ကိရိယာမျိုးစုံကို တီထွင်ဖန်တီးထားကြပါပြီ။ ခေတ်သစ်စစ်ပွဲတွေမှာ အီလက်ထရောနစ်နည်းပညာကို ပိုမိုအသုံးချနိုင်တဲ့ဘက်က အားသာမှု ရရှိစမြဲပါ။ ပြုံးစရာကောင်းတာက အဲဒီနည်းပညာတွေကိုအသုံးပြုပြီး လှည့်စားမှုဆိုင်ရာ နည်းနာနဲ့ အမာထည်တွေ အပြည့်အစုံပိုင်ဆိုင်လာကြခြင်းဟာ အင်အားတောင့်တင်းတဲ့ ရန်သူတွေကို မိတ်ဆွေဖွဲ့နိုင်မယ့်နည်းလမ်းတွေ ရှာဖွေလာစေတဲ့အထိအကျပ်ရိုက်စေခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့အချက်က လှည့်စားမှုဟာ စစ်ပွဲတစ်ခုထဲမှာသာအသုံးပြုဖို့ ကန့်သတ်ထားတာမဟုတ်ဘူး ဆိုတာပါပဲ။ တကယ်တော့ မွန်မြတ်တဲ့ ပြေးခုန်ပစ်အားကစားမှာတောင် လှည့်စားမှုဟာ အောင်မြင်ရေး မဟာဗျူဟာများစွာရဲ့ ပင်မမဏ္ဍိုင် ဖြစ်နေပါတယ်။ ဥပမာ ဘော်လီဘော အားကစားမှာ စပေးဘောပုတ်သူဟာ သူ့ရဲ့စပေးဘော ပုတ်ပုံပုတ်နည်းနဲ့ ခုခံသူတစ်ဘက်အသင်းသားတွေကို လှည့်စားဖို့ ကြိုးစားလေ့ရှိပါတယ်။ ဘောလုံး၊

အမေရိကန်ဖုဘော၊ ဘတ်စကက်ဘောနဲ့ တခြားအားကစားနည်းတွေမှာလည်း တစ်ဘက်အသင်းကို အမှားကျူးလွန်မိအောင် လှည့်စားဖို့ ရည်ရွယ်တဲ့ မဟာဗျူဟာမျိုးစုံကို အသုံးပြုလေ့ရှိပါတယ်။ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာအဆင့် တာဝေးပြေး ပြိုင်ပွဲတွေမှာ အနိုင်ရဖို့အလားလာရှိတဲ့ အားကစားသမားကို အနှောင့်အယှက်ပေးဖို့ "ယုန်" လို့ခေါ်တဲ့ အပြေးသမားတစ်ယောက်ကို တမင်ထည့်သွင်းယှဉ်ပြိုင် စေတာမျိုး လည်းရှိပါတယ်။ ဦးဆောင်ပြေးနေသူကို ခြိမ်းခြောက်လာနိုင်ဖွယ်ရှိသူအဖြစ် သူ့ကို ထင်မှတ်လာအောင် လှည့်စားခြင်းအားဖြင့် တကယ့်ပြိုင်ပွဲဝင်အားကစားသမားကို ခြေလှမ်းမှားစေဖို့က သူ့ရဲ့တာဝန်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စားပွဲတင်တင်းနစ်မှာတောင် စပေးဘောကစားပြီဆိုတာနဲ့ လှည့်စားမှုကပါလာစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ရေးနဲ့ အားကစားတို့မှာ လှည့်စားမှုကိုအသုံးပြုခြင်းဟာ တမင်လိမ်လည်ဖို့မဟုတ်ဘဲ ပြိုင်ဘက်အပေါ် မဟာဗျူဟာမြောက်အားသာချက် ရရှိရေးအတွက် အသိတရား ပါတဲ့ အားထုတ်မှုတစ်ရပ်သာ ဖြစ်ပါတယ်။ အန္တိမရည်မှန်းချက်က လှည့်စားမှုနဲ့ အောင်နိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

မဟာဗျူဟာရှုထောင့်က သုံးသပ်မယ်ဆိုရင် လှည့်စားမှုဟာ အလိုက်သင့် ခံယူကျင့်သုံးနိုင်မှုဆိုင်ရာ အခြေခံမှုကိုလည်း ပြီးမြောက်စေပါတယ်။ အလိုက်သင့် ခံယူကျင့်သုံးနိုင်မှုဆိုင်ရာ အခြေခံမှုက 'ရန်သူ" နဲ့ 'စစ်မြေပြင်အခြေအနေ" တို့က ပေးအပ်တဲ့အခွင့်အလမ်းတွေကို ရယူအသုံးချဖို့ဖြစ်ပေမဲ့ လှည့်စားခြင်းရဲ့ ရည်ရွယ် ချက်ကတော့ ရန်သူကိုအာရုံပြောင်းဖို့နဲ့ သူ့ရဲ့တိုက်ခိုက်ရေးစွမ်းရည်ကို လျော့ချပစ် ဖို့ပါပဲ။ ဒါ့အပြင် လှည့်စားမှုက ရုတ်တရက်အံ့အားသင့်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေနိုင် တာကြောင့် ရန်သူကို အလစ်အငိုက်ဖမ်း တိုက်ခိုက်နိုင်စွမ်းရရှိစေပါတယ်။ ဒီလို အလစ်အငိုက်ဖမ်းနိုင်ခြင်းဟာ ရန်သူနဲ့ရင်ဆိုင်တွေ့တဲ့အခါမှာ နှိုင်းရအားသာမှုကို ရရှိစေနိုင်ပါတယ်။

လှည့်စားမှုကို အသုံးပြုနိုင်တဲ့နည်းလမ်းတွေ အများအပြားရှိပြီး ဆွန်ဇူးက 'ငါးစာချခြင်း'၊ 'ထင်ယောင်ဝိုးဝါးဖြစ်စေခြင်း' နဲ့ 'ဟန်ဆောင်ခြင်း' တို့ ပါဝင်တဲ့ နမူနာအမြောက်အမြားအပြင် ရုတ်တရက်အံ့အားသင့်မှုကို ဖြစ်စေမယ့် လုပ်နည်း လုပ်ဟန်မျိုးစုံကိုလည်း တင်ပြခဲ့ပါတယ်။

၇. ၃. ၁။ ငါးစာချခြင်း

အခန်း(၃)မှာဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်းတိုက်ပွဲမှာထူးခြားတဲ့အကျိုးကျေးဇူးကို ရရှိစေတဲ့နည်းလမ်းတွေထဲက တစ်ခုကတော့ ရန်သူနဲ့နှိုင်းယှဉ်ရင် မိမိအတွက် အကျိုး ဖြစ်ထွန်းစေမယ့် စစ်မြေပြင်တစ်ခုကိုရွေးချယ်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကို အကြောင်းပြုပြီး ဆွန်ဇူးက စစ်ရေးမှာပါရဂူမြောက် ကျွမ်းကျင်သူတို့ဟာ စဉ်သဖြင့် ရန်သူကို မိမိတို့တိုက်ခိုက်လိုရာအရပ်ကို ရောက်အောင်

ဆွဲဆောင်နိုင်စွမ်းရှိပြီး ရန်သူဆွဲဆောင်ရာနောက် မလိုက်ကြဘူးလို့ ဆိုခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်တိုက်ခိုက်လိုရာအရပ်ကို ရောက်အောင် ရန်သူကိုဆွဲဆောင်တဲ့ နည်းလမ်း တစ်ခုကတော့ ငါးစာချခြင်းကို လှည့်စားမှုအဖြစ် အသုံးပြုခြင်းပါပဲ။

"သို့ဖြစ်ရာ ရန်သူကို လိုသလိုကိုင်တွယ် စစ်ကစားရာ၌
ကျွမ်းကျင်သူတို့သည် သူ့အတွက် သင့်လျော်အဆင်ပြေမည့်
အခြေအနေတစ်ရပ်ကို ဖန်တီးခြင်းဖြင့် လုပ်ဆောင်လေ့ ရှိသည်။
သူတို့သည် ရန်သူက ရယူဖွယ်ရှိသည့် တစ်စုံတစ်ရာကို
တမင်စွန့်လွှတ်လေ့ရှိသည်။ သူတို့သည် ရန်သူအား မူလနေရာ ယူထားမှုကို
စွန့်ခွာစေရန် ငါးစာဖြင့် ဖျားယောင်းသွေးဆောင်မှု ပြုခြင်းအားဖြင့်
သူ့လူများက ရန်သူတို့ကို ခြုံခိုတိုက်ခိုက် နိုင်ပေ လိမ့်မည်။"

"ရန်သူကို ငါးစာအချို့သုံးကာ ဖျားယောင်းသွေးဆောင်ခြင်း အားဖြင့် မိမိလူ
ဖြစ်အောင် သိမ်းသွင်းနိုင်သည်။"

ငါးစာချခြင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဆွန်ဇူးက ယခုလိုတောင် ပြောကြားခဲ့ပါသေးတယ်။

"ရန်သူကို ငါးစာတစ်ခုခုချကျွေးပြီး ဖျားယောင်းသိမ်းသွင်းပါ၊ သူတို့
ဖရိုဖရဲဖြစ်သွားချိန်တွင် တိုက်ခိုက်ချေမှုန်းပါ။"

အထက်ဖော်ပြပါအဆိုပြုချက်ထဲမှာ ငါးစာကျွေးခြင်းကို နည်းမျိုးစုံနဲ့ အသုံးချနိုင်ကြောင်း တွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။ ပထမဦးဆုံးအနေနဲ့ ငါးစာတွေဟာ ရန်သူကို သူတို့အခိုင်အမာပြု စခန်းချထားရာခံတပ်ထဲကနေ မိမိတပ်တွေကို လိုက်လံ တိုက်ခိုက်ဖို့ထွက်လာစေပြီး သူတို့နဲ့ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်မှုမရှိတဲ့ စစ်မြေပြင်မှာ တိုက်ပွဲဝင်ဖို့ တွန်းအားပေးနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒါဟာ ဗီယက်နမ်စစ်ပွဲအတွင်း အမေရိကန် စစ်သည်တွေကို ဗီယက်ကောင်းတွေ ဆန့်ကျင်တိုက်ခိုက်စဉ်တုန်းက အောင်မြင်စွာ ကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ 'ပစ်-ပြီး-ပြေး" ဆိုတဲ့ ပြောက်ကျားစစ်နည်းဗျူဟာတစ်ရပ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒုတိယအချက်အနေနဲ့က ရန်သူကိုချကျွေးလိုက်တဲ့ 'ငါးစာ' ဟာ ရန်သူ နှစ်သက်စွာ အလွယ်တကူရယူနိုင်တဲ့အရာ ဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ ရန်သူအနေနဲ့ စစ်ရေးအခြေအနေကို မှားယွင်းစွာမှတ်ယူမိစေဖို့နဲ့ မိမိကိုယ်ကိုအထင်ကြီးပြီး ခံစစ်ကို ပြင်ဆင်မထားဘဲ ပေါ့ပေါ့ဆဆနေမိရာက ရုတ်တရက်စီးနင်းတိုက်ခိုက်မှုကို ခံနိုင်ရည်မရှိအောင်ရည်ရွယ်ပြီး ငါးစာချကျွေးခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ဆုံးအနေနဲ့က ငါးစာဟာ ရန်သူ့တပ်ဖွဲ့တွေ အာရုံပြန့်သွားစေဖို့ အတွက်လည်း တမင်အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ မတူကွဲပြားတဲ့အရပ်မျက်နှာ အသီးသီးမှာ ငါးစာမျိုးစုံကိုချထားခြင်းအားဖြင့် ရန်သူ့တပ်ဖွဲ့တွေဟာ အဲဒီငါးစာ

နောက်ကိုလိုက်ရင်း တပ်အင်အားပြန့်ကျဲသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကနဦးအစမှာ ရန်သူဟာ မိမိထက် တပ်အင်အားအရည်အတွက်အားဖြင့် နိုင်းရအားသာမှု ရှိနေစေဦးတော့ သူ့ရဲ့အင်အားကို နေရာအနှံ့ဖြန့်လိုက်ရတဲ့အတွက် အမှန်တကယ် ထိတွေ့တိုက်ခိုက်ရတဲ့ နေရာတစ်ခုမှာတော့ သူ့ရဲ့အင်အားဟာ လျော့ပါးနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းလမ်းဟာ အင်အားသေးငယ်ပေမဲ့ စုစည်းမှုရှိတဲ့တပ်မတော် တစ်ခုက မိမိထက်အင်အားကြီးမားတဲ့ ရန်သူကို ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေ ပေးစွမ်းနိုင်ပါတယ်။ ရန်သူဟာ သူ့ရဲ့တပ်ဖွဲ့တွေကို နေရာအနှံ့ဖြန့်ချလိုက်မိ တာကြောင့် အဲဒီတပ်တွေကို ပြန်လည်စုစည်းပြီး ထိရောက်စွာတန်ပြန်တိုက်ခိုက် နိုင်ဖို့ အချိန်ကာလတစ်ခုပေးရတော့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် အင်အား သေးငယ်တဲ့ မိမိတပ်ဖွဲ့တွေဟာ ရန်သူ့အပေါ်မှာ "နေရာဒေသဆိုင်ရာ အားသာချက်' သာမက 'အချိန်ကာလဆိုင်ရာ အားသာချက်' ကိုပါ ရရှိနိုင်ပါတယ်။

ငါးစာချကျွေးပြီး ဖန်တီးထားတဲ့ထောင်ချောက်တွေထဲ သက်ဆင်းခြင်းရဲ့ အန္တရာယ်ကြီးမားမှုကို သိမြင်တဲ့ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း သတိပေးရေးသားခဲ့ပါတယ်။

"ထွက်ပြေးမည့်ပုံ ဟန်ဆောင်နေသည့် ရန်သူနောက်သို့ လိုက်ပါခြင်း မပြုပါနှင့်။"

"ရန်သူ၏ငါးစာဖြင့် ဖျားယောင်းသွေးဆောင်မှုကို အရှုံးပေး အညံ့ခံခြင်း မပြုပါနှင့်။"

လှည့်စားခြင်းနည်းဗျူဟာ,ဟာ အမြင်အားဖြင့် လူ့ကျင့်ဝတ်နဲ့ အလွန် ဆန့်ကျင်သယောင် ထင်မြင်ရပေမဲ့ စီးပွားရေးလောကမှာတော့ ငါးစာချကျွေးတဲ့ လုပ်ရပ်မျိုးတွေ လက်တွေ့ ကျင့်သုံးနေကြတာကို တွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။ သာဓက တချို့ကိုပြရရင် . . ...

(၁) ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ဝယ်လိုအားကြီးမားနေသယောင် မှတ်ထင်ရပြီး လက်တွေ့မှာ အဲဒီထင်မြင်ချက်အတိုင်း ဘယ်တော့မှဖြစ်မလာနိုင်တဲ့ ဈေးကွက် တစ်ခုထဲကို ဝင်ရောက်ကောင်းဝင်ရောက်မိနိုင်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ ကုမ္ပဏီဟာ သူ့ထက်အလျင်စောစီးစွာ ရောက်ရှိနေပြီးသူတွေရဲ့ ဖျားယောင်းသွေးဆောင်မှုကို ခံရတတ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုအတွင်း ဝင်ရောက်လိုက်ချိန်ကျမှ အခွင့်အလမ်းကောင်းတွေ ကုန်ဆုံးသွားတာမျိုးလည်း ဖြစ်တတ်ပါတယ်။

(၂) ကုမ္ပဏီချင်းပူးပေါင်းမှုနဲ့ ဝယ်ယူသိမ်းသွင်းမှုတွေ လုပ်ရာမှာ ဝယ်ယူ သိမ်းပိုက်လာဖွယ်ရှိတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကို ငါးစာချကျွေးခြင်းအားဖြင့် ဝယ်ယူအသိမ်း ပိုက်ခံမယ့်ကုမ္ပဏီရဲ့ ဈေးနှုန်းမြင့်မားလာအောင် လုပ်ဆောင်လေ့ရှိပါတယ်။

ငါးစာဟာ အနာဂတ်မှာရရှိနိုင်ဖွယ်ရှိတဲ့ ဝင်ငွေများ၊ ရန်ပုံငွေများ၊ ရပိုင်ခွင့်များရဲ့ မတည်ရင်းနှီးငွေဆိုင်ရာ တန်ဖိုးများ၊ ထပ်မံချဲ့ထွင်နိုင်မယ့် အခွင့်အလမ်း၊ နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်သို့ ဝင်ရောက်ရာလမ်းကြောင်း စသည်ဖြင့် ပုံသဏ္ဍာန်မျိုးစုံနဲ့ တည်ရှိနေနိုင်ပါတယ်။

(၃) ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတွေကို ဆွဲဆောင်ဘောနပ်စ်ထုတ်ပေးခြင်း၊ ရပိုင်ခွင့်နဲ့ အာမခံချက်ပေးခြင်းတို့လို ဖျားယောင်းမှုတွေကို ပြုလုပ်ရလေ့ရှိပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အဆိုပါဘဏ္ဍာရေးဆိုင်ရာ လုပ်ဆောင်ချက်တွေဟာ ကုမ္ပဏီထဲကို ရင်းနှီးမြုပ်နှံသူတို့ဆီက ငွေကြေးတွေဝင်ရောက်လာအောင် ဖျားယောင်းရာမှာအသုံးပြုတဲ့ ငါးစာတွေနဲ့ဘာမှခြားနားခြင်း မရှိပါဘူး။ တကယ်တော့ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်များ နှောင်းပိုင်းကာလတုန်းကဆိုရင် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ သတိလက်လွတ်လုပ်ကိုင်မိတဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူအတော်များများဟာ အတိုးနှုန်း မြင့်ပေမဲ့ စိတ်မချရတဲ့ငွေချေးစာချုပ်တွေရဲ့ ကလိန်ကျတာကိုခံခဲ့ရပါတယ်။ တမင် လုပ်ကြံပြီး အမြတ်ငွေအများကြီးဖော်ပြထားတဲ့ ဘဏ္ဍာရေးရှင်းတမ်းတွေကိုသုံးပြီး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတို့ဆီကငွေကို လှည့်စားရယူခဲ့ကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၄) ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေမှာ သဘောချက်ရာထူးရယူထားသူတွေ သို့မဟုတ် ထိပ်တန်းမန်နေဂျာကြီးတွေကို မိမိကုမ္ပဏီဆီကူးပြောင်းလာစေဖို့ သွေးဆောင် ဖျားယောင်းရာမှာ ဝန်ထမ်းကောင်း ဖျားယောင်းသိမ်းသွင်းတဲ့ ပွဲစားတွေဆီ အလုပ် အပ်နှံရလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ရတာက ဝန်ထမ်းရွေးချယ်ဖြည့်တင်းရေး ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ ယခုလို ကို တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုအတွက် ဆွဲယူသိမ်းသွင်းပေးခြင်းဟာ ကျင့်ဝတ်နဲ့မညီဘဲ ဂုဏ်သိက္ခာကျဆင်းစေတဲ့အလုပ် ဖြစ်တယ်လို့ ယူဆကြလို့ပါပဲ။ ဒါဟာ ဝန်ထမ်းအင်အားစုဆောင်းပေးတဲ့ အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းပြုနည်းလမ်းတစ်ခုလို့ ထင်မြင်ကြပေမဲ့ လှည့်စားမှုဆိုင်ရာ နည်းဗျူဟာ တစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ပမာဏများပြားတဲ့ ငါးစာ သို့မဟုတ် အကြီးစား မက်လုံးတွေကိုအသုံးပြုပြီး မိမိတို့အလိုရှိရာပုဂ္ဂိုလ်ကို ဖျားယောင်းသွေးဆောင်လေ့ ရှိပါတယ်။

(၅) ဖွံ့ဖြိုးဆဲနိုင်ငံတွေက နိုင်ငံရပ်ခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ဆွဲဆောင်ရာမှာ အသုံးပြုလေ့ရှိတဲ့ နည်းလမ်းတွေထဲကတစ်ခုကတော့ အစပျိုးကာလအတွင်း အခွန် လွတ်ငြိမ်းခွင့်ပေးခြင်း၊ အကျိုးအမြတ်တွေကို မိခင်နိုင်ငံဆီ အကန့်အသတ်မဲ့ ပြန်လည်ပို့ဆောင်ခွင့်ပြုခြင်း၊ သက်သာတဲ့လုပ်အားခနဲ့ ကုန်ကြမ်းပစ္စည်းတွေကို ထောက်ပံ့ပေးခြင်းတို့လို မက်လုံးတွေပေးခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလို မက်လုံးတွေကို ငါးစာအဖြစ် အသုံးချခဲ့ခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ကံမကောင်းချင်တော့ ကုမ္ပဏီအတော် များများဟာ ငါးစာအဖြစ်ချပေးထားတဲ့ မက်လုံးတွေကိုမက်မောတာနဲ့ အဲဒီ တိုင်းပြည်ရဲ့ နိုင်ငံရေး၊ ယဉ်ကျေးမှု၊ လူမှုရေး၊ စီးပွားရေးနဲ့ ဘာသာရေး အခြေ

အနေအရပ်ရပ်ကို အလေးထား ထည့်သွင်းမစဉ်းစားဘဲ သွားရောက်ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမိခဲ့ကြပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ အလုံးအရင်းနဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်မှု ပြုပြီးကာမှ ဘေးကျပ်နံကျပ် ပြဿနာတွေကို စဉ်ဆက်မပြတ်ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ခဲ့ရခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(၆) ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေ အကြားမှာတောင် စီးပွားရေးနဲ့ နိုင်ငံရေးဆိုင်ရာ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ငါးစာတွေကိုအသုံးပြုခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် "အမေရိကန် ကနေဒါ လွတ်လပ်စွာကုန်သွယ်ရေးသဘောတူညီချက်' မှာ ဂျပန်နဲ့ ဂျာမနီ မော်တော်ကားကုမ္ပဏီတွေလို နိုင်ငံရပ်ခြားရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူတွေကို ကနေဒါနိုင်ငံ အတွင်း စက်ရုံတွေတည်ထောင်လာအောင် ဆွဲဆောင်မှုပြုဖို့ ကနေဒါနိုင်ငံဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ အရောင်းအဝယ်လုပ်နိုင်တဲ့ အာမခံချက်ရှိမှုကို ငါးစာ အဖြစ် အသုံးပြုနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အပြန်အလှန်အားဖြင့် အဲဒီ ကားကုမ္ပဏီတွေဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုကို ပိုမိုဆွဲဆောင်မှာဖြစ်ပြီး ကနေဒါနိုင်ငံအတွက်လည်း အလုပ်အကိုင် ပိုမိုရရှိစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ငါးစာချတဲ့လုပ်ရပ်ကို ဖောက်သည်တိုးပွားလာရေး ကြိုးပမ်းမှုမှာလည်း ကြီးမားကျယ်ပြန့်စွာ တွေ့ ရှိနိုင်ပါတယ်။ အဲဒီလို အားထုတ်မှုတွေဟာ ပြိုင်ဘက်တွေကို မရည်ရွယ်ဘဲ ဖောက်သည်တွေကို ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်တာ ဖြစ်ပေမဲ့ သူတို့ရဲ့ ကျယ်ပြန့်တဲ့အသုံးချမှုက ရည်ရွယ်ချက်မျိုးစုံကို ပြီးမြောက်စေနိုင်ပါတယ်။

(၁) စတိုးဆိုင်တစ်ဆိုင်ကို ဈေးဝယ်တွေ ပိုမိုရောက်ရှိအောင် ဆွဲဆောင်ဖို့အတွက် တချို့ပစ္စည်းတွေ အရှုံးခံရောင်းချတဲ့နည်းလမ်းကို အသုံးပြုကြပါတယ်။ ဒီလိုအလေ့အထမျိုးက ရှေးပဝေသဏီကတည်းက ရှိပြီးသားဖြစ်ပါတယ်။

(၂) နောက်ဆုံးလက်ကျန်အဖြစ် လျှော့ဈေးပေးခြင်း၊ ပထမဆုံး ဝယ်ယူသူ တစ်ရာအတွက် အထူးလက်ဆောင်တွေပေးခြင်း၊ အကြီးအကျယ်ဈေးချပေးခြင်း၊ အမေရိကားဆီ ခရီးတစ်ခေါက်သွားရမယ့် အခွင့်အရေးပေးခြင်းနဲ့ အခြားအခြား သော မက်လုံးတွေကို မိမိတို့အပေါ် သတိမပြုမိသေးတဲ့ ဈေးဝယ်သူတွေကို ဆွဲဆောင် ဖျားယောင်းဖို့ အသုံးချကြပါတယ်။

(၃) လူဂုဏ်ထံတွေအတွက် ဖွင့်လှစ်ထားတဲ့ အထူးသီးသန့်ကလပ်တွေကို သာမန်လူတန်းစားတွေ ဝင်ရောက်လာအောင် ဝင်ခွင့်နှုန်းထားကို လျှော့ချပေးပြီး နှစ်စဉ်ကြေးကို တိုးမြှင့်ထားခြင်း။ ဒီလိုလှည့်ကွက်မျိုးတွေ အမြောက်အမြား ရှိပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် မုတ်ဆိတ်ရိတ်တဲ့ ဂျူတ်တွေ (ပင်မထုတ်ကုန်) ကို အလကားပေးဝေခြင်းအားဖြင့် စားသုံးသူများဟာ အဲဒီဂျူတ်အတွက် သီးသန့် ထုတ်လုပ်ထားတဲ့ ဘလိတ်ဓါးတွေကို စဉ်ဆက်မပြတ် တမ်းတမ်းစွဲဝယ်ယူသုံးစွဲလာ အောင် လုပ်ဆောင်လေ့ရှိပါတယ်။ အဲဒီလို ဈေးနှုန်းဆိုင်ရာမဟာဗျူဟာမျိုးကို

နှစ်ဘက်မျှဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်း သို့မဟုတ် ယှဉ်တွဲဈေးနှုန်းသတ်မှတ်ခြင်းလို့ ခေါ်ပါတယ်။

(၄) စားသုံးသူများကို အိမ်အပေါင်ထား ငွေချေးငှားလာအောင် ဖျားယောင်းသွေးဆောင်ဖို့အတွက် ဥပဒေရေးရာကုန်ကျစရိတ်၊ ဆောင်ရွက်ခနဲ့ တခြားစီမံခန့်ခွဲမှုစရိတ်တွေကို လျှော့ချပေးခြင်း။

(၅) ကားအသစ်၊ အိမ်သုံးပစ္စည်းနဲ့ ရွက်လှေတို့လို တန်ဖိုးကြီးပစ္စည်းတွေအတွက် ဝယ်ယူသူ ပိုမိုများပြားလာအောင် ဆွဲဆောင်ဖို့ရည်ရွယ်ပြီး အတိုးမဲ့ချေးငွေထုတ်ချေးခြင်း။

(၆) ကုန်ကျစရိတ်ကို ရောင်းကုန်ဈေးနှုန်းထဲမှာ ထည့်သွင်းထားပြီး အိမ်တိုင်ရာရောက် ပို့ဆောင်ပေးခြင်း၊ ရောင်းချပြီးနောက် ဝန်ဆောင်မှုပေးခြင်းနဲ့ အာမခံချက်ပေးခြင်း။

(၇) တန်ဖိုးကြီးမားတဲ့ ကားတို့၊ အိမ်တို့လိုဟာမျိုး ဝယ်ယူသူတွေကို ဖျားယောင်းသွေးဆောင်ဖို့ အခမဲ့လက်ဆောင်များပေးခြင်း။ ဥပမာ အိုးအိမ်ဆောက်လုပ်ရောင်းချသူတွေဟာ အိပ်ခန်းသုံးအဝတ်ဘီဒိုနဲ့ မီးဖိုချောင်သုံးကြောင်အိမ်၊ မီးဖိုချောင်သုံးပစ္စည်း၊ ရေနွေးပေးစက်၊ တပ်ဆင်ပြီးသားလေအေးပေးစက်၊ လုံခြုံရေးအသံပေးစနစ် စတာတွေကိုပါ တစ်ခါတည်းထည့်သွင်းပေးထားခြင်းအားဖြင့် အိမ်ဝယ်ဖို့အလားအလာရှိသူတွေကို ဖျားယောင်း သွေးဆောင်တာမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ ကားရောင်းသူတွေကလည်း ရေဒီယိုကက်ဆက်၊ သံချေးတက်ကာကွယ်ရေးပစ္စည်း၊ စားစရာထည့်ဖို့ခြင်းနဲ့ အားလပ်ရက်အပျော်ခရီး ပို့ပေးခြင်းတို့လို ဝယ်ယူသူတွေကို ဖျားယောင်းသွေးဆောင်စရာ ပစ္စည်းတွေ အခမဲ့ ပေးလေ့ရှိပါတယ်။

လက်တွေ့ မှာတော့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်သူတွေနဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေ ဝယ်ယူသူတွေကိုဆွဲဆောင်ဖို့ ရည်ရွယ်ပြီးလုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့ လှည့်စားမှုပေါင်းက ရေတွက်လို့မရအောင် များပြားလှပါတယ်။ အထက်မှာဖော်ပြခဲ့တဲ့ ဥပမာတွေက အပေါ်ယံပါးပါးလေးပဲ ရှိပါသေးတယ်။ စီးပွားရေးသမား အတော်များများကတော့ ဒီလို နည်းပရိယာယ်တွေဟာ စားသုံးသူကိုမက်လုံးပေး လှည့်စားမှုဖြစ်ကြောင်း ထုတ်ဖော်ဝန်ခံကြမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အမှန်အားဖြင့် ဒီလိုနည်းပရိယာယ်တွေဟာ လက်တွေ့မှာ ဖောက်သည်တွေကိုဆွဲဆောင်ဖို့ အသုံးပြုတဲ့ငါးစာတွေသာ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ လောကမှာ ဘယ်အရာမှ အလကားမရနိုင်ပါဘူး။ အခမဲ့လို့ အမည်တပ်ထားတဲ့ မက်လုံးတွေအတွက် ကုန်ကျစရိတ်ကို ရောင်းချသူတွေက ရောင်းကုန်ရဲ့တန်ဖိုးထဲမှာ ရုပ်ဖျက်ထည့်သွင်းထားပြီးသား ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ရဲ့

ကြော်ငြာတွေနဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးဝန်ထမ်းတွေကတစ်ဆင့် အောင်မြင်အောင် လုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် စားသုံးသူတို့က အဲဒီလက်ဆောင်တွေကို ငါးစာချခြင်းထက် မက်လုံးပေးခြင်းအဖြစ်သာ ထင်မှတ်ကြပါတယ်။ စားသုံးသူအများစုကတော့ ဒါတွေကို လိုလားအပ်တဲ့အရာတွေအဖြစ်တောင် ရှုမြင်တတ်ကြပါတယ်။

၇.၃.၂။ထင်ယောင်ဝိုးဝါးလုပ်ခြင်းနှင့် ဟန်ဆောင်ခြင်း

လှည့်စားမှုပြုနိုင်တဲ့ နောက်ထပ်နည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ ထင်ယောင် လုပ်ခြင်းနဲ့ ဟန်ဆောင်ခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့အဆိုအရ ....

> "သို့ဖြစ်ရာ၊ စွမ်းဆောင်နိုင်သည့်အချိန်တွင် မစွမ်းဆောင်နိုင် သယောင် ဟန်ဆောင်ပါ။ နိုးကြားနေချိန်တွင် မနိုးကြား သယောင် ဟန်ဆောင်ပါ။ ရည်မှန်းချက်နှင့် အနီးကပ်တည်ရှိ နေချိန်တွင် အဝေး၌ရှိနေသယောင် ဟန်ဆောင်ပါ။ အဝေး၌ ရှိနေချိန်တွင် အနီးကပ်ရှိနေသယောင် ဟန်ဆောင်ပါ။"

ဒါကြောင့် ထင်ယောင်ဝိုးဝါးလုပ်ခြင်းနဲ့ ဟန်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ရည်ရွယ်ချက်အတော်များများကို ပြီးမြောက်အောင် ဆောင်ရွက်နိုင်ပါတယ်။ ပထမဆုံးအနေနဲ့ 'ထင်ယောင်ဝိုးဝါးလုပ်ခြင်း' က မိမိရဲ့ရည်ရွယ်ချက်အစစ်အမှန်ကို ရန်သူဘက်က ခန့်မှန်းလို့မရအောင် ဝေဝါးရှုတ်ထွေးသွားစေပါတယ်။ ဒီလို လှည့်စားမှုကြောင့် ရန်သူဟာ မိမိနဲ့ပတ်သက်တဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေချမှတ်ရမှာ အမှားမှားအယွင်းယွင်း ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် မိမိက ရန်သူတစ်မျိုးထဲကိုပဲ အချိန်တိုင်းမှာ ပစ်မှတ်ထားတိုက်ခိုက်နိုင်ချိန်မှာ ရန်သူ့မှာတော့ မိမိကို သူ့ရဲ့ရန်သူ အသစ်အလားထင်မှတ်မှားပြီး အသေးစိတ်အကဲဖြတ်မှုတွေ လုပ်နေရဦးမှာ ဖြစ်ပါ တယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ရန်သူကို အချိန်နဲ့အရင်းအမြစ်တွေ ပိုမိုကုန်ခမ်းစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒုတိယအချက်ဖြစ်တဲ့ "ဟန်ဆောင်ခြင်း" - အထူးသဖြင့် 'စွမ်းဆောင်နိုင်မှု မရှိသယောင်၊ ခုခံကာကွယ်နိုင်စွမ်း ကင်းမဲ့သယောင်၊ ကြောက်ရွံ့နေသယောင်နဲ့ အားအင်ချိနဲ့နေသယောင်ပြုမူခြင်း' အားဖြင့် ရန်သူကမိမိအပေါ် အထင်အမြင် သေးပြီး သူ့ရဲ့ခုခံစစ်ကို ခပ်ပေါ့ပေါ့ လျော့ချထားစေနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သွယ်ဝိုက် သောအားဖြင့် ရန်သူကို အထင်ကြီးဘဝင်မြင့်နေအောင်လည်း လုပ်နိုင်ပါတယ်။ မိမိကိုယ်ကို အားနည်းသယောင်ပြုပြီး ရန်သူကိုတော့ သူ့ကိုယ်ကိုသူ အင်အား ကြီးမားနေသယောင် မှတ်ယူဘဝင်မြင့်စေတာဟာ ငါးစာချကျွေးတဲ့နည်းလမ်း တစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလို ရန်သူကဘဝင်မြင့်ပြီး ကြိုတင်ကာကွယ်မှု အနည်းဆုံးဖြစ်နေချိန်ဟာ သူ့ကို တိုက်ခိုက်ချေမှုန်းဖို့ အကောင်းဆုံးအချိန်ပဲ ဖြစ်ပါ တယ်။ ဆွန်ဇူးက ဒီအချက်ကို အောက်ပါအတိုင်း ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့ပါတယ်။

"စစ်ပွဲ၏အစတွင် ရန်သူကို သွေးဆောင်ဖျားယောင်းရန်နှင့် သူ၏ခုခံကာကွယ်မှုကို လျော့ကျသွားစေရန် မိမိကိုယ်ကို ရှက်ရွံ့နေသော မိန်းမပျိုကလေးတစ်ဦးသဖွယ် ပြုမူပါ။ စစ်ပွဲ ကြီးထွားလာချိန်တွင် ရန်သူ၏ အဆင်သင့်မဖြစ်မှုကို အမိအရ ဖမ်းဆုပ်ရန် ၄င်းရှိရာသို့ မြန်နိုင်သမျှအမြန်ဆုံး အရောက် ချီတက်ပါ။"

ဒါ့ကြောင့် အစပထမပိုင်းမှာ (အကူအညီအကာကွယ်မဲ့ပြီး ရှက်ရွံ့ထိတ်လန့်နေတဲ့ မိန်းမပျိုလေးလို) အင်အားနည်းပါးသယောင် ဟန်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ရန်သူဟာ မိမိကိုလျစ်လျူရှုထားနိုင်ပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေက မိမိအနေနဲ့ ရန်သူကိုထိတွေ့တိုက်ခိုက်ဖို့၊ မိမိရဲ့တပ်ဖွဲ့နဲ့ အရင်းအမြစ်တွေကို စုရုံးပြီး ဖွဲ့စည်းဖို့နဲ့ တိုက်ခိုက်ရေးမဟာဗျူဟာ အခင်းအကျင်းတွေကို စီမံကိန်းချမှတ်ဖို့ အခွင့်အလမ်းနဲ့အချိန်ကာလတို့ကို ရရှိစေမှာဖြစ်ပါတယ်။ မိမိဘက်က စတင်တိုက်ခိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ အပြေးသန်တဲ့ တောယုန်ကြီးတစ်ကောင်အလား နိုးကြား၊ တိတ်ဆိတ် သွက်လက်ပြီး ရုတ်ချည်းဆိုသလို ရန်သူရဲ့ အလစ်အငိုက်ကို အမိဖမ်းရမှာပါ။ ဒီအချက်ဟာ သွက်လက်လျင်မြန်စွာ စီမံဆောင်ရွက်ခြင်းဆိုတဲ့ အခြေခံမှုနဲ့လည်း ရှေ့နောက်ညီညွတ်မှုရှိပါတယ်။

အားနည်းသယောင် ဟန်ဆောင်ခြင်းဟာ ရန်သူက မိမိရဲ့စီမံကိန်းတွေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ထည့်သွင်းတွက်ချက် တင်ကြိုပြင်ဆင်မှုပြုရာမှာလည်း လွဲမှားတဲ့ မှန်းဆချက်တွေကို ဖြစ်ပေါ်လာစေနိုင်ပါတယ်။

"သို့ဖြစ်ရာ၊ စစ်မက်ရေးရာ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်ချက်များ၏ အခရာအကျဆုံးကိစ္စမှာ မိမိ၏စီမံကိန်းသည် ရန်သူ၏အကြံ အစည်များနှင့် လိုက်လျောညီထွေရှိဟန် ပြုရန်ပင် ဖြစ်သည်။ အခွင့်အလမ်းတစ်ရပ် ပေါ်ပေါက်လာသည်နှင့်တစ်ပြိုင်နက် ရန်သူအားတိုက်ခိုက်ရန် သင့်တပ်အင်အားကို ကျစ်လစ်စွာ စုစည်းခြင်းပြုပါ၊ ရန်သူနှင့်မည်မျှဝေးလံနေပါစေ သင့်အနေနှင့် သူတို့၏သေနာပတိချုပ်ကို သတ်ဖြတ်ပြီး သူ့တပ်မတော်ကို အနိုင်ယူနိုင်ပါသည်။ ယင်းသည် ပရိယာယ်ကြွယ်ဝပြီး တီထွင် ဉာဏ်နှင့် ပြည့်စုံသောနည်းလမ်းဖြစ်သည်။"

တကယ်တော့ ယခုလိုအပြင်ပန်းအားဖြင့် ရန်သူ့အကြံအစည်နဲ့ လိုက်လျောညီထွေရှိသယောင် ဟန်ဆောင်ခြင်းဟာ ရန်သူကို မိမိလက်ခုပ်ထဲကရေဖြစ်အောင် လိမ္မာပါးနပ်စွာလုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ ပညာရပ်တစ်ခုဖြစ်ပြီး ကျွမ်းကျင်မှုအဆင့် အမြင့်ဆုံးရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက အောက်ပါအတိုင်း ကောက်ချက်ချခဲ့တာဟာ အံ့သြစရာတော့မဟုတ်ပါဘူး။

"ဖရိုဖရဲ ဖြစ်နေသယောင် ဟန်ဆောင်ရန် စည်းကမ်းရှိရမည်။ ကြောက်ရွံ့သယောင် ဟန်ဆောင်ရန် သတ္တိရှိရမည်။ အားအင် ချိနဲ့သယောင်

ဟန်ဆောင်ရန် ခွန်အားသာလွန်နေရမည်။"

ပြီးတော့ စစ်ပညာဂုရုကြီးက ယခုလို ဆက်လက် မိန့်ကြားခဲ့ပါတယ်။

"သို့ဖြစ်ရာ စစ်ပညာရှင်တစ်ဦးရရှိသော အောင်ပွဲများသည် အသိအလိမ္မာ သို့မဟုတ် သူရသတ္တိရှိမှုဟူသော သူ၏ ဂုဏ်သတင်းများကြောင့်ရရှိခဲ့ခြင်း မဟုတ်ချေ။"

အကြောင်းကတော့ စစ်ရေးပညာရှင်တွေဟာ လျင်မြန်သွက်လက်ခြင်း၊ တိတ်ဆိတ်ငြိမ်သက်ခြင်းနဲ့ သင့်လျော်မှန်ကန်ခြင်းဆိုတဲ့ အင်္ဂါရပ်တွေနဲ့ပြည့်စုံတဲ့ အလျောက် ရန်သူက သူ့ကိုတွေ့လိုက်ပြီဆိုတာနဲ့ ခုခံချိန်မရတော့ဘဲ အချေမှုန်း ခံလိုက်ရပြီးသား ဖြစ်သွားစေလို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ရန်သူနဲ့ရင်ဆိုင် ထိတွေ့ ရတဲ့အခါမှာ အံ့သြထိတ်လန့်သွားအောင် ထင်ယောင်ဝိုးဝါးလုပ်ခြင်းနဲ့ ဟန်ဆောင်ခြင်းတို့ကို အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ ရန်သူရဲ့ အမြင်မှာ မိမိကိုမစွမ်း ဆောင်နိုင်သူအဖြစ်က စွမ်းဆောင်နိုင်သူအဖြစ်၊ ချိနဲ့သူအဖြစ်က သန်စွမ်းသူအဖြစ်၊ တွန်းလှန်နိုင်စွမ်းကင်းမဲ့သူကနေ တိုက်ခိုက်ချေမှုန်းနိုင်သူအဖြစ် ရုတ်ချည်းပြောင်းလဲ သွားစေခြင်းအားဖြင့် အံ့သြထိတ်လန့် အငိုက်မိသွားစေပြီး ချက်ချင်းတုံ့ပြန်နိုင်စွမ်း ကင်းမဲ့သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူး သရုပ်ဖော်တင်ပြခဲ့သလို ရှက်ရွံ့အားငယ်နေတဲ့ မိန်းမပျိုကလေးတစ်ယောက်ကနေ ချက်ချင်းလက်ငင်း လျင်မြန်သွက်လက်တဲ့ တောယုန်ကြီးတစ်ကောင် အသွင်ပြောင်းပြီး ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်လာလိမ့်မယ်လို့ တွေးမိ နိုင်စရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး။ ဒီလိုပြင်းထန်တဲ့အပြောင်းအလဲက ရန်သူကို ကြက်သေ,သေသွားစေပြီး အပြီးတိုင်ချေမှုန်းပစ်နိုင်စွမ်း ရှိပါတယ်။

ဂျပန်ကုမ္ပဏီများဟာ ရှက်ရွံ့အားငယ်နေတဲ့ မိန်းမပျိုကလေးတစ်ဦးလို ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ထဲ စတင်ဝင်ရောက်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ မိမိကိုယ်ကို နှိမ့်ချပြီး သူတို့ရဲ့ အောင်မြင်မှုတွေနဲ့စပ်လျဉ်းပြီး ဝင့်ကြွားမှုလုံးဝမလုပ်ဘဲ ဆိတ်ဆိတ် သာနေခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ အားထုတ်မှုတွေအပေါ် ပြိုင်ဘက် အနည်းအကျဉ်း လောက်ကသာ သတိပြုမိကြပါတယ်။ ဂျပန်ထုတ်ကုန်တွေဟာ အနောက်တိုင်း ထုတ်ကုန်တွေအပေါ် ထိခိုက်လာနိုင်စရာမရှိတဲ့ အရည်အသွေးညံ့ ကလေးကစား စရာပစ္စည်းတွေအဖြစ် လှောင်ပြောင်သရော်ခြင်းကို ခံခဲ့ရပါတယ်။ တကယ်တော့ ကို စောစောပိုင်းနှစ်ကာလတွေတုန်းက - အထူးသဖြင့် ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီးကာလမှာ အမေရိကန်တို့ကတောင် ဂျပန်တွေကို စီးပွားရေးဖွံ့ဖြိုးလာစေဖို့ ကူညီပံ့ပိုးပေးခဲ့ကြ ပါတယ်။ ဂျပန်ကို နည်းပညာတွေ လွှဲပြောင်းပေးတာနဲ့ပတ်သက်ပြီး တွန့်တိုမှုလည်း မရှိခဲ့ကြပါဘူး။ ဂျပန်တို့က အနောက်တိုင်းနည်းပညာတွေကို တုပခိုးယူမှုပြုခဲ့တဲ့ အခါမှာလည်း လွယ်လွယ်ပဲ ခွင့်လွှတ်မေ့ပျောက်ထားနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အနှစ်ချုပ်အားဖြင့်၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်များ စောစောပိုင်းတုန်းကဆိုရင် ဂျပန်ကို စီးပွားရေးအရ ခြိမ်းခြောက်နိုင်မှု သို့မဟုတ် ထူးခြားမှုရှိလာနိုင်ဖွယ်

အလားအလာကောင်းမဲ့တဲ့ နိုင်ငံတစ်ခုအဖြစ် မှတ်ယူခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒါဟာ ဂျပန်တို့က နုနယ်အားနွဲ့ပြီး အကူအညီအမြဲလိုအပ်နေတဲ့ မိန်းမပျိုလေးလို ဟန်ဆောင်ပြုမူခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်တယ်လို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်တွေမှာတော့ ဂျပန်မလေးဟာ ရုတ်ချည်း ဆိုသလိုကြီးထွားလာပြီး စားဖို့ဝါးဖို့အာသာငမ်းငမ်းတက်နေတဲ့ မိန်းမကြမ်းကြီးအသွင် ပြောင်းလဲဖို့ အစပြုနေပါပြီ။ နောက်ဆုံး သူမကိုသတိပြုမိတဲ့အချိန် မတိုင်မီအထိ အတော်ကြာအောင် လူမသိသူမသိလျှင်မြန်တိတ်ဆိတ်စွာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်ဝေစု အတော်များများကို သိမ်းပိုက်နိုင်အောင် အားထုတ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက် ပမာဏ အလွန်ကြီးမားပြီး အရှိန်အဟုန်ပြင်းထန်လှတဲ့ ထိုးနှက်မှုတွေကို ခံစားလိုက်ရချိန် မှာတော့ အနောက်နိုင်ငံတွေဟာ သူမကို တွန်းထုတ်ဖယ်ရှားဖို့ မဖြစ်နိုင်တော့ပါဘူး။

၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များကပြုလုပ်ခဲ့တဲ့ ဂျပန်တို့ရဲ့ နိုင်ငံရပ်ခြားရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှု တိုးတက်မြင့်မားနှုန်းဟာ သူများတွေအတွက် စိတ်မသက်သာစရာ ဖြစ်ခဲ့ပေမဲ့ နိုင်ငံတချို့ ကတော့ လှိုက်လှိုက်လှဲလှဲ ကြိုဆိုလက်ခံခဲ့ကြပါတယ်။ အာဆီယံ နိုင်ငံတွေက ဂျပန်တို့ရဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေကို ကြိုဆိုခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်တို့ ဝင်ရောက်လာခြင်းက အဲဒီနိုင်ငံတွေမှာ အစဉ်အဆက်အားဖြင့်တည်ရှိခဲ့တဲ့ အမေရိကန်နဲ့ ဗြိတိသျှတို့ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုပမာဏကို ချိန်ခွင်ညှာမျှသွားစေခဲ့ပါတယ်။ မိမိအတွက် အကျိုးရှိမယ်ဆိုရင် ဘယ်နိုင်ငံရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုမျိုးကိုမဆို လက်ခံ တတ်တဲ့ဟောင်ကောင်ကလည်း အာဆီယံနိုင်ငံတွေနည်းတူ ဂျပန်တို့ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ် နှံမှုကို ကြိုဆိုခဲ့ပါတယ်။

သို့ပေမဲ့ ဩစတြေးလျ၊ အမေရိကန်နဲ့ ဗြိတိန်တို့မှာတော့ ဂျပန်တို့ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုအပေါ် ဆန့်ကျင်တဲ့အမြင်တွေ ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန် ရင်းနှီး မြှုပ်နှံသူတွေက အဲဒီနိုင်ငံတွေမှာ မြေယာနဲ့ပိုင်ဆိုင်ခွင့်တွေကို ပမာဏကြီးမားစွာ ဝယ်ယူလာတာနဲ့အမျှ ဂျပန်ဆန့်ကျင်ရေးစိတ်ဓာတ်တွေ လူထုအတွင်းပျံ့နှံ့ခဲ့ ပါတယ်။ သာဓကပြရရင် ၁၉၈၇ ကနေ ၁၉၈၈ ခုနှစ်အထိ တစ်နှစ်တာကာလ အတွင်းမှာ ဂျပန်တို့က ဩစကြေးလျမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၁၆. ၅ ဘီလျံဖိုး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်းအားဖြင့် အကြီးမားဆုံး ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူများဖြစ်ကြတဲ့ အမေရိကန်နဲ့ ဗြိတိန်တို့ရဲ့စံချိန်ကို ချိုးသွားခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ၁၉၈၉ ခုနှစ် မေလကစပြီး ဩစတြေးလျရွှေရောင်ကမ်းခြေရှိ ကမ္ဘာလှည့်ခရီးသွားလုပ်ငန်းရဲ့ ၇၀ ရာခိုင်နှုန်း နီးပါးကို ဂျပန်တို့က ဝယ်ယူထိန်းချုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ဆစ်ဒနီနဲ့ မဲလ်ဘုန်းရှိ အချက်အခြာကျတဲ့ စီးပွားရေးနယ်မြေတွေရဲ့ လေးပုံသုံးပုံဟာလည်း ဂျပန်တို့ပိုင်ဆိုင်တဲ့ ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုတွေ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ ပိုပြီးထူးခြားတာက ဂျပန်စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေက ထိပ်တန်းမွေးမြူရေးခြံတွေကို ဝယ်ယူပြီး အဲဒီကထွက်တဲ့ ဩစတြေးလျအမဲသားတွေကို ဂျပန်နိုင်ငံဆီ တင်ပို့ခဲ့တာကြောင့် ၁၉၈၉ ခုနှစ် စောစောပိုင်းမှာ ဩစတြေးလျ လယ်သမားတွေ

လက်သီးလက်မောင်းတန်းပြီး ဆန္ဒပြခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ တရားလွန်ရောက်ရှိလာမှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကန့်ကွက်ဆန္ဒပြမှုလှိုင်းလုံးကြီးတွေ ကြီးထွား လာတာနဲ့အမျှ ဩစတြေးလျအစိုးရဟာ အိုးအိမ်မြေပိုင်ဆိုင်ခွင့်များမှာ နိုင်ငံခြား သားတွေ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုနဲ့ ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မှုတို့ကို ကန့်သတ်နိုင်မယ့်နည်းလမ်းတွေ ရှာကြံဖို့ ဖိအားပေးခံခဲ့ရပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အတော်ကလေးနောက်ကျခဲ့တဲ့ အလျောက် ထိခိုက်နစ်နာမှုလည်း အတန်အသင့်ရှိနှင့်ပြီးသား ဖြစ်နေပါပြီ။ ဂျပန်ဆန့်ကျင်ရေး စိတ်ဓာတ်ဟာလည်း ဒုတိယကမ္ဘာစစ်ကာလကထက်တောင် ပိုမိုးဆိုးဝါးလာခဲ့ ပါတယ်။ ဗြိတိန်မှာတော့ ဂျပန်တို့ဟာ ဂေါက်ရိုက်ဝါသနာ ကြီးမားလှတဲ့အလျောက် ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ် နောက်ပိုင်းမှာ တန်ဘာရီအပါအဝင် ဂေါက်ကွင်းသုံးခုကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၆ ခုနှစ်မှာ နစ်တိုကိုဂျိုဆိုတဲ့ အပန်းဖြေလုပ်ငန်း အုပ်စုက ဗြိတိသျှအိုးပင်းကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၂၅ သန်း ပေးပြီးဝယ်ယူခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာလည်း တခြားဂေါက်ကွင်း အများအပြားကိုဝယ်ယူဖို့ ကမ်းလှမ်းခဲ့ ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဘတ်ကင်ဟမ် ရှိုင်းယားမှာ ဂေါက်ချန်ပီယံပြိုင်ပွဲတွေကျင်းပနိုင်မယ့် ဂေါက်ကွင်းအသစ်တွေ ပြုလုပ်ဖို့ ငွေကြေးထောက်ပံ့ခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ရဲ့ ဗြိတိသျှဂေါက်ကွင်းများ ဝယ်ယူ သိမ်းပိုက်မှုဟာ အလွန်ထူးခြားတဲ့ အသွင်လက္ခဏာတစ်ရပ်ကို ထင်ဟပ်ပြနေ ပါတယ်။ ဗြိတိန်နိုင်ငံမှာ ဇာတိမာန်ကြီးမားလှတဲ့ ဗြိတိသျှဂေါက်ကလပ်တွေဟာ နိုင်ငံခြားသားတွေကို အသင်းဝင်အဖြစ်လက်ခံဖို့ဆိုတာ ဖြစ်နိုင်ခြေမရှိ လောက်အောင် အလွန်ခက်ခဲလှပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဂျပန်တို့က “တကယ်လို့ သူတို့က သင့်ကိုလက်မခံရင် သူတို့ကိုသိမ်းကြုံးဝယ်ပစ်လိုက်ပါ” ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာကို ကျင့်သုံးခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

‘သိမ်းကြုံးဝယ်ယူမှုဒဿန’ကို တခြားပိုင်ဆိုင်ခွင့်တွေ ရယူတဲ့နေရာ မှာလည်း ကောင်းကောင်းကြီးအသုံးချခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များမှာ ဂျပန်တို့ဟာ ဖလိလမ်းမပေါ်မှာကျန်သမျှကို အကုန်ဝယ်ယူရင်း အလုပ်ရှုပ်နေခဲ့ ပါတယ်။ ဖလိလမ်းမပေါ်ရှိ ရုပတ်မားဒေ့ရဲ့ သတင်းစာအင်ပါယာဟာ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်ကစပြီး ဂျပန်ဘဏ်တစ်ခုရဲ့ လန်ဒန်မြို့ဌာနချုပ်ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ဒေးလီးအိတ်စပရက်စ်ရဲ့ ကျော်ကြားတဲ့အနက်ရောင်မျက်နှာစာနဲ့ အဆောက်အဦ ကိုလည်း ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ စီ-အိတိုးကုန်သွယ်ရေးရုံးကို ရောင်းချခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဧရာမဆောက်လုပ်ရေးကုမ္ပဏီကြီးဖြစ်တဲ့ ရှိမိဇုဦးဆောင်တဲ့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီခြောက်ခု လန်ဒန်တောင်ခြမ်းဘဏ် အပေါ်ထပ်ရှိ ယခင်က ဂရိတ်တားလန်ဒန်ကောင်စီရဲ့ ဌာနချုပ်ကို ပြန်လည်တည်ဆောက်ရေးမှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ (၁.၆၇) ဘီလျံနဲ့ အစုရှယ်ယာ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၀ ခုနှစ်တွေမှာ ဂျပန်တို့လုပ်ခဲ့တဲ့ တခြားဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မှုတွေထဲမှာ အိုဘာရာရီ ဆောက်လုပ်ရေး အုပ်စုက ဖိုင်နယ်ရှယ်တိုင်းစ်ရဲ့ ဌာနချုပ်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ (၂၃၉) သန်း၊

ကန့်မှာရှိတဲ့ သတင်းစာစက္ကူစက်ကို အမေရိကန်ဒေါ်လာ (၃၃၄) သန်းနဲ့ ဝယ်ယူမှု တွေလည်း ပါဝင်ခဲ့ပါတယ်။၁၉၈၉ ခုနှစ် နောက်ပိုင်းမှာ ဗြိတိန်ဟာ ဂျပန်ရဲ့ဥရောပတစ်ခွင် ရင်းနှီး မြှုပ်နှံမှုပမာဏ စုစုပေါင်းရဲ့ ၄၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ဆွဲဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ယူကေကေ တွယ်ချိတ်စက်ရုံကို ၁၉၇၂ ခုနှစ်မှာ ရမ်ကွန်မှာ ပထမဆုံးဂျပန်စက်ရုံအဖြစ် ထူထောင်ခဲ့ရာကစပြီး တစ်စက်ပြီးတစ်စက်ကျလာတဲ့ ဂျပန်ရဲ့ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုတွေဟာ ရေလှိုင်းကြီးတစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ ဂျပန်လူဦးရေ ငါးသောင်း ကျော်ဟာ လန်ဒန်မှာအခြေစိုက် နေထိုင်လျက်ရှိကြပါတယ်။ ဂျပန်ပြည်ပြေးများအတွက် လူမှုရေးအသင်းအဖွဲ့အဖြစ် ထူထောင်ထားတဲ့ နိပ္ပွန်ကလပ်ဟာ ၁၉၆၂ ခုနှစ်မှာ အဖွဲ့ဝင်ငါးရာရှိခဲ့ရာက ၁၉၈၉ ခုနှစ် အစောပိုင်းမှာ တစ်သောင်းခြောက်ထောင် ကျော်အထိ တိုးပွားလာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအထိ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့နဲ့အတူ ယဉ်ကျေး လိမ္မာမှု၊ သိက္ခာစောင့်စည်းမှု၊ အလုပ်အကိုင်များနဲ့ ‘နိပ္ပွန်ကျွမ်းကျင်မှု’ လို့ခေါ်တဲ့ အရာတို့ကို ဗြိတိန်ဆီသယ်ဆောင်လာဖို့ စီမံခဲ့ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ဇာတိမာန်ရှိပြီး မာန်မာနကြီးမားတဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခုထဲမှာ ဒီလိုလုပ်ခြင်းဟာ အချိန်အခါမရွေး ပေါက်ကွဲနိုင်တဲ့ ဗုံးဗောင်းတစ်လုံးဖြစ်လာခဲ့ပြီး ဩစတြေးလျနည်းတူ ဂျပန်ဆန့်ကျင်ရေး ခံစားချက်တွေကို ပေါ်ပေါက်လာစေခဲ့ပါတယ်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာတော့ ဂျပန်တို့ရဲ့ ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မှုတွေက လူဝါအုပ်စုကြီးတစ်ခု ကျူးကျော်ဝင်ရောက်လာတဲ့အလား တိုးပွားလာလိုက်တာ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကို ဂျပန်က အောင်နိုင်လိုက် သလို ဖြစ်သွားခဲ့ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေကို ဝယ်ယူမှုအပါအဝင် အမေရိကန်တို့ လုပ်ခဲ့တာမှန်သမျှထက် ဂျပန်တို့က ပိုကောင်းအောင်လုပ်နိုင်တာကြောင့် အံ့ဩ ထိတ်လန့်၊ ဝင်တိုခံပြင်းစရာ ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ အဲဒီလို ရောထွေးနေတဲ့ခံစားချက်တွေကလီးအိုင်ယာကော့ကာလို ထင်ရှားတဲ့စီးပွားရေးသမားတွေဆီမှာတောင် ပဲ့တင်ရိုက်ခတ် လာခဲ့ပါတယ်။ ခရိုင်ဆလာကုမ္ပဏီရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌကြီးဟာ ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ တိုကျိုကို အလည်အပတ်သွားခဲ့စဉ်က “အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ လမ်းမထောင့်ချိုးတိုင်း လိုလိုကိုကြည့်လိုက်တာနဲ့ ဂျပန်တွေရောက်ရှိနေတာကို သိသာနိုင်ပါတယ်” လို့ ပြောဆိုသွားခဲ့ပါတယ်။ သူက အမေရိကန်ရှိ ဂျပန်ပိုင် အိမ်ခြံမြေလုပ်ငန်းကုမ္ပဏီကြီးတွေ၊ ကယ်လီဖိုးနီးယားရဲ့ ထိပ်တန်းဘဏ် ဆယ့်နှစ်ခုထဲကခြောက်ခု၊ ချီကာဂိုရဲ့ ထိပ်တန်း ဘဏ်ဆယ်ခုထဲကခြောက်ခု၊ လော့စ်အိန်ဂျယ်လိစ်ရဲ့ အထင်ရှားဆုံး အဆောက်အဦ အားလုံးရဲ့ လေးပုံတစ်ပုံ၊ နယူးယောက်ရဲ့ ကြီးမားတဲ့ရပ်ကွက်ကြီးတစ်ခု၊ ဟာဝိုင်အီရဲ့ ထိပ်တန်းဟိုတယ်အများစုနဲ့ နိုင်ငံတစ်ဝှမ်းရှိအပန်းဖြေစခန်းနဲ့ ဂေါက်ကွင်းအမြောက် အမြားကို သာဓကအဖြစ်ကိုးကားပြောဆိုသွားခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ တချို့ကလည်း

"ဂျပန်တွေ ပုလဲဆိပ်ကမ်းကို ထပ်တိုက်ဖို့လိုသေးလို့လား။အခု သူတို့ပိုင်နေကြပြီပဲ" လို့ အငေါ်တူးလာကြပါတယ်။ ပြီးတော့ "ဂျပန်က အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကို သိမ်းကြုံးဝယ်နေပြီ" ဆိုတဲ့ စကားကလည်း အမေရိကန် တို့ရဲ့စိုးရိမ်သောကနဲ့ ဒေါသတို့ကို ထင်ဟပ်ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ လူထုအတွင်း မကောင်း မြင်မှုကိုလျော့ချဖို့ ရည်ရွယ်ပြီး ဂျပန်နိုင်ငံတကာရေးရာ ဘဏ္ဍာရေး ဒုတိယဝန်ကြီး တိုယူးဂျိုတင်က "ဂျပန်က အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကို သိမ်းကြုံးဝယ်နေပြီ" ဆိုတဲ့ အခြေအမြစ်မရှိတဲ့ ဟာသတစ်ခုအဖြစ် ပြက်ရယ်ပြုခြင်းအားဖြင့် ငြင်းဆို ခဲ့ပါတယ်။ (စထရိတ်တိုင်းစ်၊ ဖေဖော်ဝါရီ ၂၁၊ ၁၉၈၉) သို့ပေမဲ့ တကယ်လို့ ဂျပန် နိုင်ငံရပ်ခြား ဝယ်ယူသိမ်းပိုက်မှုတွေကို မကန့်သတ်ခဲ့ရင်တော့ ဂျပန်ဆန့်ကျင်ရေး ဒေါသစိတ်တွေဟာ မလွဲမသွေတိုးပွားလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။သော ဂျပန်လူမျိုးစာရေးဆရာနဲ့ နိုင်ငံရေးသမားဖြစ်သူ ရှင်တာရိုအိုင်ရှိဟာရာ က ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် အစောပိုင်းမှာ ဂျပန်အနေနဲ့ အမေရိကန်တွေကို မိမိတို့အစွမ်း ပိုမိုထုတ်ပြသင့်ကြောင်း အခန်းဆက်ဆောင်းပါးတစ်ခု ရေးသားခြင်း အားဖြင့် ဂျပန်ဆန့်ကျင်ရေး ခံစားမှုတွေကို မီးလောင်ရာလေပင့် လုပ်ခဲ့ပါသေးတယ်။ သူ့ရဲ့အမြင်တွေကို ဂျပန်နိုင်ငံရေးသမားနဲ့ ပညာတတ်တွေက အတိအလင်း ထုတ်ဖော်ဆန့်ကျင်ခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်ဆန့်ကျင်ပုတ်ခတ်မှုတွေ ထပ်မံပေါ်ပေါက် မလာစေဖို့ ခုခံကာကွယ်ခဲ့ကြပါတယ်။

မြေနဲ့အိမ်ယာအဆောက်အအုံ ဈေးနှုန်းတွေ မြင့်မားတာကြောင့် ဂျပန် နိုင်ငံရဲ့ စုစုပေါင်းမြေယာပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ၁၉၈၇ ခုနှစ် အကုန်မှာ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၃.၂ ဘီလျံအထိတန်ဖိုးရှိလာပြီး အဲဒါဟာ အမေရိကန်တစ်ဝှမ်း စုစုပေါင်းမြေယာတန်ဖိုးရဲ့ ၄. ၁ ဆရှိပါတယ်။ ပြောချင်တာက ဂျပန်မြေယာတန်ဖိုးများဟာ ဂျပန် နိုင်ငံထက် ၂၅ ဆ ကျယ်ပြန့်တဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုတစ်ဝှမ်းရှိ မြေယာ အားလုံးအပြင် နယူးယောက် စတော့ရှယ်ယာဈေးကွက်မှာ စာရင်းဖော်ပြထားတဲ့ ကုမ္ပဏီအားလုံးကိုပါ ဝယ်ယူနိုင်လောက်တဲ့အထိ ကြီးမားခဲ့တယ်ဆိုတာပါပဲ။ 'ဂျပန်က အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကို သိမ်းကြုံးဝယ်ယူမှု သီအိုရီ' က အမေရိကန် အမြောက်အမြားကြားမှာ ရေပန်းစားနေခြင်းဟာ အံ့သြစရာမဟုတ်ပါဘူး။ အဲဒီလို 'ကြွယ်ဝမှု' ရှိနေတဲ့ကြားကပဲ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ကိုယ်ကို တိုးတက်ကြီးပွားနေပြီလို့ မခံယူခဲ့ကြပါဘူး။ ဂျပန်နိုင်ငံနဲ့ ဂျပန်လူမျိုးတို့ဟာ အနောက်တိုင်းနဲ့နှိုင်းစာရင် ဘဝအရည်အသွေးရော လူနေမှုအဆင့်အတန်းမှာပါ နောက်ကျကျန်နေတုန်းပဲလို့ အများကအထင်ခံရအောင် သိုသိုသိပ်သိပ်နေခဲ့ကြပါတယ်။ ပညာရှင်တချို့ အပါ အဝင် အနောက်တိုင်းသားအများအပြားကလည်း ဒီလိုပဲ မှတ်ယူခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီလို 'ချို့တဲ့နေဆဲ' ဆိုတဲ့ ရှုထောင့်ကို တကယ်တော့ ဂျပန်စီးပွားရေးစီမံကိန်း အေဂျင်စီရဲ့ ၁၉၈၈ ခုနှစ် စက္ကူဖြူစာတမ်းက လက်ခံဖော်ပြခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။ အစီရင်ခံစာမှာ "ဂျပန်ဟာ ယခုအခါမှာ ချမ်းသာတဲ့နိုင်ငံတစ်ခု ဖြစ်နေပေမဲ့ ဂျပန်လူမျိုးအများစုဟာ

တခြားစက်မှုနိုင်ငံကြီးတွေရဲ့ လူနေမှုအဆင့်အတန်းကို မမီသေးဘူး” လို့ ရေးသားခဲ့ပါတယ်။ ဒါကြောင့် အံ့ဖွယ်သရဲအောင်မြင်မှုတွေ ရရှိနေပေမဲ့ ဂျပန်တို့ဟာ ရိုကျိုးနှိမ့်ချတဲ့အသွင်ကိုသာ ရွေးချယ်ခဲ့ကြပါတယ်။ နာကို ယခုဆက်ပြီး ဂျပန်တို့နဲ့မသက်ဆိုင်တဲ့ တခြားသာဓကတွေကို လေ့လာ တာကြည့်ကြရအောင်ပါ။ ပြိုင်ဘက်တွေကို လှည့်စားဖို့ ‘ဟန်ဆောင်ခြင်း’ နဲ့ ‘ထင်ယောင် ဝိုးဝါးဖြစ်စေခြင်း’ ဆိုတဲ့ မဟာဗျူဟာတို့ကို မကျင့်သုံးပေမဲ့ စားသုံးသူတို့ဆီက အမြတ်အစွန်းပိုမိုရရှိစေဖို့ ထုတ်ကုန်နဲ့ဝန်ဆောင်မှုတွေကို အတုအပလုပ်ရောင်းချတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေတော့ အတော်များများကို ရှိနေကြပါတယ်။ ပိုအံ့သြစရာကောင်းတာက ငွေစက္ကူအတုလုပ်တဲ့လုပ်ငန်းဟာ နိုင်ငံအတော်များများမှာ တွင်ကျယ်တဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခု ဖြစ်နေတာပါပဲ။

တချို့နိုင်ငံတွေဆိုရင် လက်ပတ်နာရီ၊ သားရေထည်ပစ္စည်း၊ အဝတ်အထည်၊ ကွန်ပျူတာဆော့ဖ်ဝဲ၊ စာအုပ်၊ ဗီဒီယိုကက်ဆက် စတာတွေကို အတုလုပ်ပြီး ပြည်ပကို တင်ပို့ရောင်းချခြင်းဟာ တရားဝင် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတစ်ခုလိုတောင် ဖြစ်နေပါတယ်။ ဒီလို အတုအပပစ္စည်းတွေ ထုတ်လုပ်ရောင်းချတဲ့လုပ်ငန်းဟာ ထုနဲ့ထည်နဲ့ကို အထိမ်းအကွပ်မဲ့ပေါ်ပေါက်လာတာကြောင့် မူရင်းပစ္စည်းအစစ်ထုတ်လုပ်သူတွေဟာ အတုအပနှိမ်နင်းရေးကို အားသွန်ခွန်စိုက်လုပ်လာကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့အစိုးရတွေကို အတုအပထုတ်လုပ် ဖြန့်ချိရောင်းချနေတဲ့ နိုင်ငံတွေ အပေါ် ပြင်းထန်တဲ့ အရေးယူမှုတွေလုပ်ပေးဖို့ တောင်းဆိုလာခဲ့ကြပါတယ်။

ထုတ်ကုန်အတုအပတွေကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ပြဿနာတွေဟာ တကယ့်ကို စိုးရိမ်စရာအခြေအနေ ရောက်ရှိခဲ့ပါတယ်။ ပစ္စည်းအတုတွေဟာ မူလအစစ်အမှန် ထုတ်လုပ်သူတို့ရဲ့ ရောင်းအားနဲ့အမြတ်အစွန်းကို ထိခိုက်နစ်နာစေရုံသာမက သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်း၊ ထုတ်ကုန်အရည်အသွေးနဲ့ ဒီဇိုင်းတိုးမြှင့်ရေး လုပ်ငန်းနဲ့၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးနဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးလုပ်ငန်းတွေကို မလုပ်ချင်တော့အောင် အဟန့်အတားဖြစ်လာစေပါတယ်။ ပိုပြီးစိုးရိမ်စရာကောင်း တာက အတုအပပြုလုပ်မှုတွေဟာ မူရင်းထုတ်ကုန်ရဲ့ အမှတ်တံဆိပ်နဲ့ ပုံရိပ်တို့ကို ထိခိုက်စေရုံသာမက မူလထုတ်ကုန်အစစ်အမှန်အပေါ် စားသုံးသူတို့ရဲ့ တန်ဖိုးထားမှုကိုပါ အကြီးအကျယ်ပျက်စီးစေတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ် ဩဂုတ်လထုတ် စင်ကာပူစထရိတ်တိုင်း သတင်းစာတစ်စောင်ထဲမှာဆိုရင် စင်ကာပူနိုင်ငံဟာ အိုပီယမ်၊ ပွိုင်စင်၊ ကိုကိုတို့လို ထိပ်တန်း အကောင်းစားရေမွှေးအတုတွေကို အရှေ့အလယ်ပိုင်း၊ အာဖရိကနဲ့ တခြားအာရှနိုင်ငံများဆီ တစ်ဆင့်ခံတင်ပို့သူအဖြစ် အသတ်မှတ်ခံနေရပြီလို့တောင် ဖော်ပြခဲ့ပါတယ်။ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာဆိပ်ကမ်းနဲ့ သင်္ဘောများဆိုက်ကပ် ကုန်တင်ကုန်ချပြုရာ အဓိကပင်မနေရာအဖြစ်နဲ့ စင်ကာပူရဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက်အနေအထားကို ပစ္စည်းအတုထုတ်လုပ်တဲ့ဂိုဏ်းတွေက

သိမ်းပိုက် လာခဲ့ပါတယ်။ တစ်ရက်ထဲနဲ့ အမေရိကန်ဒေါ်လာ တစ်သန်းမကတန်ဖိုးရှိတဲ့ ရေမွှေး အတု နှစ်သောင်းကို ဖမ်းဆီးရမိခဲ့တာဟာ တကယ်တော့ အပေါ်ယံလောက်သာဖြစ် ပါတယ်။ စုံစမ်းစစ်ဆေးမှုတွေအရ ပစ္စည်းတုတွေမှာပါဝင်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေကို တရုတ်(တိုင်ပေ) မှာထုတ်လုပ်ပြီး မလေးရှားမှာ စုစည်းတပ်ဆင်ပေးခဲ့တာ ဖြစ်ကြောင်းနဲ့ နောက်ဆုံး စင်ကာပူကတစ်ဆင့် ခေတ်နောက်ကျပြီး ရွေးချယ်စရာ မရှိတဲ့ မဖွံ့ဖြိုးသေးတဲ့နိုင်ငံတွေဆီ တင်ပို့ခဲ့ကြောင်း သိရှိခဲ့ရပါတယ်။

အတုအပထုတ်လုပ်မှုနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ပြဿနာတွေအပြင် အရေးတကြီး သိထားသင့်တာက တချို့ကုမ္ပဏီတွေကလည်း လိမ်ညာလှည့်ဖျားမှုမှာ ကျွမ်းကျင်ကြတယ်ဆိုတဲ့အချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ 'ကုမ္ပဏီများဝယ်ယူသိမ်းသွင်းမှု၊ ထုတ်ကုန် အသစ်၊ အထူးဖော်မြူလာအသစ်' တို့နဲ့ပတ်သက်တဲ့ ကောလာဟာလနဲ့ 'တခြား ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ မကောင်းသတင်းတွေ' ဟာ ပြိုင်ဘက်တို့က ထိုးနှက်တိုက်ခိုက်တဲ့အနေနဲ့ တမင်လုပ်ကြံ ထုတ်လွှင့်တာတွေလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ တချို့ကောလာဟာလတွေ ကတော့ ကုမ္ပဏီရဲ့အစုရှယ်ယာတန်ဖိုးကို မြင့်တက်သွားစေဖို့ဖြစ်သလို တခြားရည်ရွယ်ချက်တစ်ခုခု အောင်မြင်စေဖို့ တမင်ထုတ်လွှင့်ကြတာလည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ စာရင်းကိုင်ပညာရပ်နယ်ပယ်မှာ ကုမ္ပဏီတွေဟာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံသူနဲ့ ငွေကြေးထည့်ဝင်မယ့်သူတွေ အထင်ကြီးလာစေဖို့ အမြတ်အစွန်းပမာဏကို တမင်လုပ်ကြံ ဖန်တီးကြတာဟာလည်း ထင်ယောင်ဝိုးဝါးလုပ်တဲ့ ပညာတစ်ခု ဖြစ်နေပါပြီ။ အဲဒီလို ထင်ယောင်ဝိုးဝါးလုပ်တဲ့ အလေ့အထတွေကို အချိန်ကာလအမျိုးမျိုးမှာ လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် ကုမ္ပဏီကိုအများပိုင်ပြုခြင်း၊ အစုရှယ်ယာနဲ့ ရပိုင်ခွင့်အသစ်တွေ ထုတ်ပေးခြင်းတို့ မလုပ်မီကာလ၊ ဒါမှမဟုတ် ဘဏ္ဍာရေးနှစ် အတွက် စာရင်းများပိတ်သိမ်းခြင်း မပြုမီကာလတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၇.၃.၃။အံ့သြထိတ်လန့်သွားစေရန် တင်ကြိုမခန့်မှန်းနိုင်သောအပေါ် အခွင့်ကောင်းယူဖို့ သို့မဟုတ် စုံလင်သော လုပ်ငန်းစဉ်များကိုအသုံးပြုခြင်း

လှည့်စားနိုင်ရေးအတွက် တတိယမြောက်နည်းလမ်းကတော့ ရန်သူ အံ့သြ ထိတ်လန့်သွားစေဖို့အတွက် တင်ကြိုခန့်မှန်းလို့မရနိုင်တဲ့ သို့မဟုတ် အမျိုးအစား စုံလင်တဲ့လုပ်ငန်းစဉ်များကို အသုံးပြုခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူး ညွှန်းဆိုခဲ့တဲ့အတိုင်း အလစ်အငိုက်ဖမ်းခြင်းဟာ စစ်ပွဲမှာ ရန်သူ "အကာအကွယ်မဲ့မှု' နဲ့ 'အသင့်မဖြစ်မှု အထူးလိုအပ်ချက်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက ကျဲန် (တိုက်ရိုက်) နဲ့ ချိျု (သွယ်ဝိုက် သို့မဟုတ် မျှော်လင့်မထားသော) အင်အားစုတွေကို လိုသလိုအမျိုးမျိုး ပြောင်းလဲအသုံးချပြီးတိုက်ခိုက်ဖို့ မိန့်ဆိုခဲ့ခြင်း ဖြစ်ပါတယ်။ အခြေအနေအချိန်အခါအလိုက် အင်အားစုနှစ်ခုထဲက တစ်ခုခုကို 'ငါးစာ' အဖြစ်အသုံးပြုပြီး ကျန်တဲ့အင်အားစုကို "အဓိကတိုက်ခိုက်ရေးအင်အား အဖြစ်

ပြောင်းလဲအသုံးချနိုင်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ရန်သူအဖို့ ဘယ်ဟာက မိမိအတွက် အန္တရာယ်အစစ်အမှန်ဖြစ်ပြီး ဘယ်ဟာက ဟန်ရေးပြရုံဖြစ်တယ်ဆိုတာ ကို မှန်းဆရခက်ခဲစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တောင်ဘက်အရပ်က တိုက်တော့မယောင် ပြပြီး မြောက်ဘက်အရပ်က အမှန်တကယ် တိုက်ခိုက်လာတတ်တာကြောင့် ရန်သူအဖို့ ဘယ်အရပ်ကို အလေးထားရမယ်ဆိုတာဆုံးဖြတ်ဖို့ ခက်ခဲလှပါတယ်။ ကျန် နဲ့ ချီ အင်အားစုများ အကြောင်းကို အခန်း (၄) မှာ အကျယ်တဝင့် ရှင်းလင်း ဖော်ပြခဲ့ပြီးဖြစ်တာကြောင့် ဒီနေရာမှာ ဇာမချဲ့တော့ပါဘူး။

ရန်သူကို ဆုံးဖြတ်ချက်ချရာမှာ ရှုတ်ထွေးသွားစေဖို့ တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်အင်အားစုတွေကို အလျော့အတင်း အပြောင်းအလဲလုပ် အသုံးချခြင်းအပြင် ဆွန်ဇူးက ရန်သူကိုလှည့်စားနိုင်တာနဲ့အမျှ အံ့ဩထိတ်လန့်သွားအောင် ဖန်တီးနိုင်မယ့်တခြားနည်းလမ်းများစွာကိုလည်း ညွှန်ပြခဲ့ပါတယ်။ စစ်ပွဲမှာကျင့်သုံးရမယ့် အခြေခံ အတွေးအခေါ်ကတော့ 'အင်အားစုတစ်ခုကို သီးခြားလုပ်ငန်းစဉ်တစ်ရပ် အတွက် သာအသုံးပြုဖို့ ကန့်သတ်မထားခြင်း' ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ရွေးချယ်စရာ အမျိုးမျိုးကို အသုံးချရမှာဖြစ်တဲ့အလျောက် ရန်သူဟာ လုပ်ငန်းစဉ်တိုင်းကို အသေးစိတ်လေ့လာ အကဲဖြတ်နေရတာနဲ့အမျှ ပိုမိုပြီးအလွယ်တကူ အလှည့်စား ခံရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ လုပ်ငန်းစဉ်တိုင်းဟာ အသစ်တွေချည်း ဖြစ်ပြီး တင်ကြိုမခန့်မှန်းနိုင်လို့ပါပဲ။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက် နည်းလမ်းတွေကို အသုံးပြုဖို့လိုအပ်ကြောင်း ထပ်မံပြီးအကျယ်ချဲ့တင်ပြခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

> "တိုက်ရိုက်နှင့် သွယ်ဝိုက်နည်းလမ်းများအား မည်သို့အသုံးပြု
> ရမည်ဆိုခြင်းကို သိရှိသောသူသည် အောင်မြင်လိမ့်မည်။ ဤသို့
> သိရှိခြင်းမျိုးသည် စစ်ကစားခြင်းဆိုင်ရာ အနုပညာပင် ဖြစ်သည်။"

တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်အင်အားစုတို့ဟာ တပ်များဖြန့်ကျက်ချထားမှုနဲ့ ပတ်သက်နေသလို တိုက်ရိုက်နဲ့ သွယ်ဝိုက်ချဉ်းကပ်နည်းတွေဟာလည်း မဟာဗျူဟာ များအသုံးပြုမှုနဲ့ သက်ဆိုင်နေပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် တကယ်လို့ စစ်သေနာပတိ တစ်ဦးရဲ့ တပ်ဖွဲ့တွေဟာ အရေအတွက်ရော အရည်အချင်းအရပါ ရန်သူ့ထက် အားနည်းနေတယ်ဆိုရင် ချီတက်လာတဲ့ရန်သူနဲ့ ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ခြင်းဟာ မိမိကိုယ်ကို သေတွင်းထဲပို့တာနဲ့ အတူတူပဲဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါ့အပြင် ထိတွေ့ တိုက်ခိုက်ရာမှာ နှိုင်းရအားသာမှုရရှိစေဖို့အတွက် ရန်သူလျစ်လျူရှုထားတဲ့ လစ်ကွက် ဟာကွက်ကလေးတွေကို အမိအရဆုပ်ကိုင်တိုက်ခိုက်တဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ခုကို ရေးဆွဲချမှတ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဖျက်အမှောင့်လုပ်ငန်းတွေနဲ့ ရန်သူကိုထိပါး နှောင့်ယှက်ရာမှာ သွယ်ဝိုက်နည်းလမ်းတွေကိုအသုံးပြုဖို့ ဆွန်ဇူးကထောက်ခံ ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

အကြောင်းကတော့ ရန်သူဟာ အမြဲတစေလိုလို ထိပါး နှောင့်ယှက်ခံနေရတဲ့အခါ သူ့ရဲ့ဆုံးဖြတ်ချက်တွေဟာ ဝေဝါးဘက်လိုက်မှုတွေ ဖြစ်လာပြီး အမှားတွေကျူးလွန်လာနိုင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အမျိုးအစားစုံလင်ပြီး တင်ကြိုတွက်ဆလို့မရနိုင်တဲ့ လုပ်ငန်းစဉ်တွေကို အသုံးပြုခြင်းဟာ စီးပွားရေးလောကမှာ အခြေအနေပေါ် မူတည်ပြောင်းလဲရတဲ့ အရေးပေါ်စီမံကိန်းများ (Contingency Plans) ရေးဆွဲ အကောင်အထည်ဖော်မှုနဲ့ အလွန်တူညီပါတယ်။
အခန်း(၄)မှာညွှန်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်းအရေးပေါ်စီမံကိန်းတွေဟာစီမံကိန်းကောင်းတိုင်းမှာပါဝင်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလို အရေးပေါ်စီမံကိန်းတွေဟာ မတူကွဲပြား ခြားနားတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့အရင်းအမြစ်နဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရ ပါတယ်။ ပိုအရေးကြီးတာက အရေးပေါ်စီမံကိန်းဟာ မဟာဗျူဟာစီမံကိန်းများ နည်းတူ ထိရောက်မှုရှိဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အနှစ်သာရအားဖြင့် ကုမ္ပဏီတိုင်းဟာ ပင်မစီမံကိန်း အရေးနိမ့်သွားခဲ့ရင် ပြောင်းလဲအသုံးပြုနိုင်တဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ခုကို အဆင်သင့် ရေးဆွဲချမှတ်ပြီးသား ရှိနေရမယ်ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘေးဆိုးကျလုကျခင် အခြေအနေကနေ မိမိကိုယ်ကို အောင်မြင်စွာပြန်လည်တည့်မတ်နိုင်ခဲ့တဲ့ ဂန္တဝင်မြောက်သာဓကတစ်ခု ကတော့ ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီက ၁၉၈၅ ခုနှစ် ဧပြီလမှာ ကိုကာကိုလာအချိုရည် အဟောင်းကို စွန့်လွှတ်ပြီး ကုတ်အသစ်ကို ဈေးကွက်နဲ့မိတ်ဆက်ပေးဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်ခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ရာစုချီကြာညောင်းခဲ့ပြီဖြစ်တဲ့ ကုတ်အဟောင်းဟာ သူ့ရဲ့ဈေးကွက်ဝေစုပိုင်ဆိုင်မှုတွေကို လက်လွှတ်ဆုံးခံရှုံးရတော့မယ့် အခြေအနေ အထိ ရောက်ရှိခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၇၁ ခုနှစ် ကနေ ၁၉၈၄ ခုနှစ်အထိ ၁၄ နှစ်တာ ကာလအတွင်း အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ “ပက်စီကိုလာ’ က ‘ကိုကာကိုလာ'အဟောင်းထက် အကြီးအကျယ်လူကြိုက်များလာခဲ့ပါတယ်။

ပက်စီရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုဟာ ၁၉၇၁ ခုနှစ်တုန်းက အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုမှာ ၁၅ ရာခိုင်နှုန်းရှိခဲ့ရာက ၁၉၈၄ ခုနှစ်ကိုရောက်တော့ ၁၉ ရာခိုင်နှုန်း အထိ တိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ အချိန်ကာလအတွင်းမှာပဲ ကုတ်အဟောင်းရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုပိုင်ဆိုင်မှုဟာ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း ကနေ ၂၂ ရာခိုင်နှုန်းအထိ ကျဆင်းသွားခဲ့ပါတယ်။ ပက်စီက ကုတ်ရဲ့ ဈေးကွက်ဝေစု ၁၀ ရာခိုင်နှုန်းကို ၁၉၈၄ ခုနှစ်အကုန်မှာ ၃ ရာခိုင်နှုန်း ဖြစ်သွားအောင် ထိရောက်စွာ လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမှာ ကုတ်အသစ်ကို ဈေးကွက်နဲ့ မိတ်ဆက်လိုက်တာဟာ အခြေအနေကို သိသိသာသာ ပြောင်းလဲသွားစေဖို့၊ တစ်နည်းပြောရရင် ကိုကာကိုလာရဲ့ ဆုံးရှုံးသွားတဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုတွေကို ပြည်လည်ရယူသိမ်းပိုက်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ကံမကောင်းချင်တော့ ဈေးကွက်က ကုတ်အသစ်အပေါ်မှာ မျှော်လင့်

မထားတဲ့တုံ့ပြန်မှုမျိုးနဲ့ တုံ့ ပြန်ခဲ့ပါတယ်။ ကုတ်အဟောင်းကို ယခုလိုစွန့်ပစ်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့တာနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကုမ္ပဏီရုံးနဲ့ ဖြန့်ချိသူတွေအပေါ် မဖွယ်မရာတွေနဲ့ ပစ်ပေါက်ခြင်း၊ ဖုံးနဲ့တစ်တန် စာနဲ့တစ်သွယ်ခြိမ်းခြောက်ခြင်းစတဲ့ နည်းလမ်းတွေနဲ့အမေရိကန်စားသုံးသူတွေက ဆန့်ကျင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ကုမ္ပဏီအတွက် ကံကောင်း တာက ကုတ်အဟောင်းကို ဂန္ထဝင်ကုတ် (Classic Coke) အဖြစ်နဲ့ မိတ်ဆက် ပေးလိုက်တဲ့အခါ ဈေးကွက်က လိုလိုလားလားကြိုဆိုခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဝေဖန်သူ အတော်များများက ဖြစ်ရပ်တစ်ခုလုံးကို "ကိုကာကိုလာဘက်က အကြီးအကျယ် သတိမမူ မျက်စိလျှမ်းခြင်း" အဖြစ်ရှုမြင်ခဲ့ကြပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ တကယ်လို့သာ အရေးကြီးတဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်တစ်ခုဖြစ်တဲ့ အရေးပေါ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲဖော်ဆောင်ခြင်းမရှိခဲ့ရင် နဂိုမူလအနေအထားဆီ ပြန်ရောက်လာမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ကုမ္ပဏီဟာ ကုတ်အသစ်ကို ဈေးကွက်တင်ပြီးနောက် သီတင်းပတ်အနည်းငယ် အတွင်းမှာပဲ ကုတ်အဟောင်းကို ဂန္ထဝင်ကုတ်အဖြစ် ပြန်လည်မိတ်ဆက် ဝင်ရောက်စေခဲ့ပါတယ်။ ရလဒ်ကတော့ ကိုကာကိုလာဟာ သူ့ရဲ့ မူလဈေးကွက်ဝေစုကို ပြန်လည်ရရှိခဲ့ရုံသာမက နောက်ထပ်ထုတ်ကုန်သစ်ကိုပါ ဈေးကွက်နဲ့ အောင်မြင်စွာ မိတ်ဆက်ပေးနိုင်ခဲ့ခြင်းပါပဲ။"

ဒီလိုလုပ်ကိုင်ခဲ့ရာမှာ သူတို့ဟာ မကြုံစဖူးထူးကဲတဲ့ လူထုနှစ်သက် လိုလားမှုကို ရရှိခဲ့ပါတယ်။ ကုတ်ဟာ ကမ္ဘာ့လူထုအနှစ်သက်ဆုံး အချိုရည်အဖြစ် စာနယ်ဇင်းတွေကပါ ဗန်းတင်ရေးသားဖော်ပြခြင်း ခံခဲ့ရပါတယ်။ ကိုကာကိုလာဆိုတဲ့ အမှတ်တံဆိပ်ဟာ ကမ္ဘာ့ပြည်သူတို့ရဲ့ "ဘဝနဲ့အလေ့အထ' တို့ရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒါဟာ ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ အရေးပေါ် အခြေအနေမှာ ထိရောက်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့ခြင်းရဲ့ အကျိုးကျေးဇူးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အကျပ်အတည်း ဖြစ်နေတဲ့ အခြေအနေတစ်ခုအတွင်းမှာရှိတဲ့ အခွင့်အလမ်းကို ရအောင်ရှာဖွေနိုင်ခဲ့တဲ့ ကိုကာကို လာရဲ့ လုပ်ရပ်ကတော့ မှတ်သားလောက်စရာ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။

တကယ်တော့ 'အကျပ်အတည်း'ဆိုတဲ့ တရုတ်စာလုံးဟာ အလွန်စိတ်ဝင် စားဖွယ် အဓိပ္ပာယ်ပေးတဲ့ စာလုံးနှစ်လုံးနဲ့ ပေါင်းစပ်ဖွဲ့စည်းထားပါတယ်။ တစ်လုံးက 'အန္တရာယ်' ဖြစ်ပြီး နောက်တစ်လုံးကတော့ အခွင့်အလမ်း" လို့ အဓိပ္ပာယ်ရပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် အကျပ်အတည်းတိုင်းမှာ ရယူအသုံးချနိုင်တဲ့ အခွင့်အလမ်းတစ်ခု ကတော့ ရှိနေစမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အကျပ်အတည်းတစ်ခုဟာ တစ်ခါတစ်ရံ အခွင့်အလမ်းကို ဖန်တီးပေးနိုင်တယ်ဆိုတာ ကိုကာကိုလာကုမ္ပဏီရဲ့ ဖြစ်ရပ်က စံနမူနာ ပြနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

တိုက်ရိုက်/သွယ်ဝိုက် စွမ်းအားစုနဲ့ချဉ်းကပ်နည်းများကို အသုံးပြုခြင်း အပြင် ရန်သူကို အလစ်အငိုက်ဖမ်းနိုင်တဲ့ တခြားနည်းလမ်းကတော့ ရန်သူ တန်ဖိုး ထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို ရယူထိန်းသိမ်းခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက ...

"အကယ်၍ တစ်စုံတစ်ဦးက 'ကျွန်ုပ်၏နယ်ပယ်ထဲသို့ ကျူးကျော်မည့် အင်အားကြီးမားပြီး ကောင်းစွာဖွဲ့စည်း ထားသည့် ရန်သူ့တပ်ဖွဲ့နှင့် ရင်ဆိုင်ရသည့်အခါ မည်သို့ ပြုသင့် ပါသနည်း' ဟု မေးလာခဲ့လျှင်၊ ကျွန်ုပ်၏ပြန်ကြားချက်မှာ 'ဦးစွာ သူတန်ဖိုးထား အမြတ်နိုးဆုံးအရာကို ရယူထိန်းသိမ်း လိုက်ပါ၊ ထို့နောက်တွင် သူသည် သင့်အလိုဆန္ဒအတိုင်း လိုက်လျောလာပါလိမ့်မည်" ဟူ၍ဖြစ်သည်။"

အထက်ဖော်ပြပါမှတ်ချက်တွေထဲက ရန်သူတန်ဖိုးထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို ယူထိန်းသိမ်းခြင်းဆိုတာ လူရောရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းပါနှစ်မျိုးစလုံးကို ဆိုလိုခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လူပြန်ပေးဆွဲခြင်း (kidnapping) နဲ့ ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းများ (ကိရိယာ ဟန်ဆာပလာလို အကြမ်းထည်နဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက်စီမံကိန်းတို့လို အနုထည်များ) ကို တစ်စတစ်စခိုးယူခြင်း (pilferage) တို့လိုလုပ်ရပ်တွေဟာ ရာစုနှစ်ပေါင်းများစွာ ကတည်းက ဆွန်ဇူး ထောက်ခံတင်ပြခဲ့တဲ့ နည်းလမ်းတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ရန်သူ တန်ဖိုးထားတဲ့ တစ်စုံတစ်ရာကို ရယူထိန်းသိမ်းခြင်းရဲ့ ပဓာနရည်ရွယ်ချက်တစ်ခုက ရန်သူကို တိုက်စစ်ကနေ ခံစစ်အနေအထားဆီ ရောက်ရှိသွားစေပြီး မိမိလုပ်ဆောင် လာမယ့် နောက်ထပ်ခြေလှမ်းတွေအပေါ်မှာ မှန်းဆတွက်ချက်ရင်း ဦးဏှောက်စားနေ စေဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလုပ်ရပ်က လှည့်စားမှုဆိုင်ရာ နည်းဗျူဟာများကိုလည်း အထောက်အပံ့ဖြစ်စေပြီး မဟာဗျူဟာမြောက်အကျိုးကျေးဇူးကို ခံစားရရှိစေနိုင်ပါတယ်။ လူတွေကို ပြန်ပေးဆွဲခြင်းဟာ မျက်မှောက်ခေတ်နိုင်ငံရေးနဲ့ စစ်ရေးနယ်ပယ်မှာ အဖြစ်များလေ့ရှိပြီး စီးပွားရေးနယ်ပယ်က အလားတူလုပ်ရပ်ကိုတော့ ဦးခေါင်း အမဲလိုက်ခြင်း (Head-hunting) လို့ တင်စားခေါ်ဝေါ်ကြပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်ကို သေချာပေါက် သွက်ချာပါဒလိုက်သွားစေမယ့် နည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ ဦးခေါင်း အမဲလိုက်သမားတွေကတစ်ဆင့် ပြိုင်ဘက်ရဲ့အဓိကသော့ချက် အမှုဆောင်အရာရှိ တွေကို ပြန်ပေးဆွဲခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မျက်မှောက်ခေတ်မှာတော့ ဒီလုပ်ငန်းဟာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းကြီးတစ်ခုဖြစ်နေပြီး အီဂွန်ဇင်ဒါအင်တာနေရှင်နယ်နဲ့ ကွန်/ဖယ်ရီ အင်တာနေရှင်နယ်တို့ဟာ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့ပဲ အခိုင်အမာနာမည်ရခဲ့ကြပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီရဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိတွေကို မိမိဆီ တိုက်ရိုက်သိမ်းသွင်းခန့်ထားခြင်းလို ဝန်ထမ်းခိုးယူမှု (ဝါ) ပြန်ပေးဆွဲမှု အလေ့အထ ဟာ ကိုယ်ကျင့်တရားနဲ့ ညီညွတ်တဲ့လုပ်ရပ်မှ ဟုတ်ပါရဲ့လားလို့ တချို့က မေးခွန်းထုတ်လာကြခြင်းပါပဲ။ ကိုယ်ကျင့်တရားကို တန်ဖိုးထားတဲ့ ဘယ်စီအီးအိုကမှ ပြိုင်ဘက်ဆီကဝန်ထမ်းတွေကို ခိုးယူခန့်ထားခြင်းအပေါ် လူသိရှင်ကြား ထောက်ခံမှာမဟုတ်ပေမယ့် ကိုယ့်ကုမ္ပဏီအကျိုးစီးပွားအတွက် လိုအပ်လာတဲ့အခါ မှာတော့ တိုးတိုးတိတ်တိတ် ခွင့်ပြုအားပေးမှုတွေ ရှိနေဆဲပဲဖြစ်ပါတယ်။

အလားတူစွာပါပဲ၊ ဘယ်ကုမ္ပဏီမှ သူ့ပြိုင်ဘက်များဆီက မူပိုင်လုပ်ထားတဲ့

ပစ္စည်း၊ မှတ်ပုံတင်ထားတဲ့ တီထွင်မှုနဲ့ နည်းပညာတွေကို တုပခိုးယူခဲ့ပါတယ်လို့ ဘယ်တော့မှဝန်ခံမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ စီးပွားရေးသူလျှိုလုပ်မှုနဲ့ ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ကုန်သွယ်မှုလျှို့ဝှက်ချက် ခိုးယူမှုတွေကလည်း ရှိနေဆဲပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အခန်း (၄) မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ရဲ့နည်းပညာကို လွှဲပြောင်းပေးရမှာ မလိုလားတာကြောင့် တကယ်လို့လိုအပ်လာခဲ့ရင် ဂျပန်နည်းပညာများကို ခိုးယူဖို့ တိုက်တွန်းခဲ့တဲ့ အင်ဒိုနီးရှားက ဩဇာရှိစီးပွားရေးခေါင်းဆောင်များနည်းတူ စွာ တချို့လည်း ရှိပါတယ်။

စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းစွာပဲ ၁၉၆၀၊ ၁၉၇၀ ပြည့်နှစ်များအတွင်းနဲ့ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ် အစပိုင်းကာလများအထိ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ မကြာခဏဆိုသလို သူတို့ရဲ့ အမေရိကန်နဲ့ ဥရောပပြိုင်ဘက်များဆီက နည်းပညာခိုးယူမှုနဲ့ တရားစွဲခံခဲ့ရပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ယနေ့အခါမှာတော့ ဂျပန်တို့ဟာ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုရဲ့ သားကောင်တွေ ပြန်ဖြစ်နေကြပါပြီ။ ဇာတ်မြစ်တစ်ခု (စထရိတ်တိုင်း၊ ၁၉၈၉ ခုနှစ် ဇန်နဝါရီလ ရက်) ရဲ့အလိုအရ ဂျပန်ဟာ ကွန်မြူနစ်နဲ့ ဆိုရှယ်လစ်နိုင်ငံတွေအတွက် အနောက်တိုင်း နည်းပညာများ ရရှိရေးဆိုင်ရာ စက်မှုလက်မှုသူလျှိုလုပ်ငန်း ဗဟိုဌာနချုပ်တစ်ခု ဖြစ်လာခဲ့ပါပြီ။ ဒီလုပ်ငန်းနဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ သူလျှိုလုပ်မှုပြဿနာကို ရှေ့လာမယ့် အခန်းမှာ ပိုမိုအသေးစိတ် ရှင်းလင်းတင်ပြသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ အလေးထားသတိပြုရမှာက အောင်မြင်မှုရရှိဖူးတဲ့ မဟာဗျူဟာတွေဖြစ်ပေမဲ့ အဲဒါတွေကိုချည်း ထပ်ပြန်တလဲအသုံးချခြင်းကနေ ရှောင်ကြဉ်ကြဖို့ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ရန်သူဟာ မိမိရဲ့တပ်တွေနောက်ထပ် ဘယ်လို လှုပ်ရှားလာဦးမလဲဆိုတာကို အစဉ်တွေးတောနေရမှာဖြစ်ပြီး မိမိကတော့ အလစ်အငိုက်ဖမ်းတိုက်ခိုက်ဖို့ အထက်စီးမှာရှိနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် . .

> "သို့ဖြစ်ရာ သင်တစ်ကြိမ် အောင်ပွဲရဖူးသော နည်းဗျူဟာများကို မလဆန် ထပ်မံအသုံးမချပါနှင့်၊ သို့သော် ယင်းတို့ကို ပတ်ဝန်းကျင် အခြေ ရွာခင် အနေနှင့် လိုက်လျောညီထွေ ပြောင်းလဲအသုံးချပါ။"

နည်းဗျူဟာတွေကို နောက်ထပ်အသုံးမပြုရေးဟာ စီးပွားရေးလောက မှာလည်း စစ်ရေးနည်းတူ အရေးကြီးလှပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒါဟာ မဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲချမှတ်ရေးမှာ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုရှာဖွေရခြင်းရဲ့ နောက်ကွယ်က အကြောင်း ရင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုကို ယေဘုယျအားဖြင့် ကြုံတွေ့ ရပြီး လိုလား အပ်တဲ့ နယ်ပယ်များထဲက တစ်ခုကတော့ ကြော်ငြာလုပ်ငန်းပါပဲ။ အဲဒီလို ကြော်ငြာ ဘက်မှာ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုနဲ့ပတ်သက်တဲ့ နမူနာကောင်းတစ်ခုကတော့ စင်ကာပူမှာ Ogilvy & Mather ကုမ္ပဏီက လူတွေအလေးထား သတိပြုမိစေမယ့် စာကြောင်း နှစ်ကြောင်းနဲ့ ဖမ်းစားခဲ့ခြင်းအားဖြင့် FinnAir လေကြောင်းလိုင်းကို ညတွင်းချင်း ခရီးမှာ အကြော်ကြားဆုံးဖြစ်အောင် လုပ်ဆောင်ပေးခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံ

နှစ်ခုကမြို့နှစ်မြို့ရဲ့ အတိုကောက်အမည်တွေကိုယူပြီး သူတို့ရဲ့ ကြော်ငြာတွေမှာ "Go to Hell" နဲ့ "From Sin to Hell" ဆိုပြီး ဖော်ပြခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီ ကြော်ငြာနှစ်ခုက ပရိသတ်အကြား အုတ်အော်သောင်းနင်း ဖြစ်သွားစေခဲ့ပါတယ်။ ဒါမတိုင်ခင်ကဆိုရင် လူတချို့သာ စင်ကာပူနိုင်ငံရဲ့မြို့တော် စင်ကာပူ (အတို ကောက်အားဖြင့် Sin) ကို ဖင်လန်နိုင်ငံရဲ့မြို့တော် ဟယ်ဆင်ကီး (အတိုကောက် အားဖြင့် Hell) နဲ့ ကူးလူးဆက်သွယ်နိုင်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

၆. ၄။ တပ်မတော်

မဟာဗျူဟာများကို လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ လူသားရေးရာကဏ္ဍရဲ့ တတိယမြောက် အဓိကကျသူကတော့ အရာရှိအရာခံ၊ အကြပ်တပ်သားများပါဝင်တဲ့ တပ်မတော်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ အခန်း (၃) မှာဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း တပ်မတော်တစ်ခုမှာ အရေအတွက် (တပ်အင်အား) နဲ့ အရည်အချင်း (လေ့ကျင့်ရေးစွမ်းရည်) ဆိုပြီး အဓိကမျက်နှာစာ နှစ်ရပ်ပါရှိပါတယ်။ တခြားအရင်းခံအကြောင်းအချက်ချင်း တူညီနေချိန်မှာ တပ်မတော်ဟာ စစ်သည်အရေအတွက်သာလွန်နေခဲ့မယ်ဆိုရင် အဲဒါဟာ ထူးခြားတဲ့အားသာချက် တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ စစ်သည်အရေအတွက် နည်းပါးတဲ့ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ စစ်ပွဲတိုင်းမှာ ရှုံးနိမ့်လိမ့်မယ်လို့ ဆိုလိုတာ မဟုတ်ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ လေ့ကျင့်ရေးစွမ်းရည် ထက်မြက်ခြင်းအားဖြင့် အဲဒီတပ်မတော်ဟာ စစ်သည်အရေအတွက် နည်းပါးခြင်း ဆိုတဲ့ အားနည်းချက်ကို ကျော်လွှားလွန်မြောက်နိုင်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ သင့်လျော်ကောင်းမွန်တဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို ကျင့်သုံးခြင်းအားဖြင့် ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက် ရာမှာ နှိုင်းရအားသာမှု ရရှိနိုင်ပါတယ်။

ဒါ့အပြင် ပြဋ္ဌာန်းချက် (တည်ဆောက်ပုံနှင့် ဖွဲ့စည်းပုံ) နဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်း (စိတ်ဓာတ်လှုံ့ဆော်မှု) ဆိုတဲ့ တပ်မတော်ရဲ့ တခြားအမြင်နှစ်ရပ်ကိုလည်း အခန်း (၃) မှာ ရှင်းလင်းဖော်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ စစ်ပွဲစတင်ပြီဆိုတာနဲ့ အဲဒီအမြင်နှစ်ရပ် ဟာ အလွန်အရေးပါလာပါတော့တယ်။ အဲဒီအမြင်နှစ်ရပ်ကို အသုံးပြုပြီး စစ်သေနာပတိရဲ့ ထိန်းချုပ်မှုယန္တရားကို ဖွဲ့စည်းရတာပါ။ ထိန်းချုပ်မှုအပြင် တိုက်ပွဲဝင်စစ်သေနာပတိဟာ ဆက်သွယ်ရေးနဲ့ တိုက်ပွဲဝင်ရန်အသင့်ဖြစ်မှုတို့ အပေါ်လည်း အထူး အလေးထား သတိပြုရပါတယ်။ ပြဋ္ဌာန်းချက်နဲ့ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းအောက်မှာ ထိန်းချုပ်မှုယန္တရားကို ဖွဲ့စည်းရကြောင်းတင်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း တိုက်ပွဲအခြေအနေနဲ့ ဆီလျော်တဲ့ အထူးထင်ရှားတဲ့ အချက်လောက်ကိုသာ ဒီနေရာမှာ မီးမောင်းထိုး တင်ပြသွားမှာပါ။ ရှေ့ပိုင်းမှာ ရှင်းလင်းမတင်ပြရသေးတဲ့အလျောက် ဆက်သွယ်ရေးနဲ့ တိုက်ပွဲအတွက် အသင့်ပြင်ဆင်မှုတို့ကို ပိုပြီးအလေးအနက် တင်ပြသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၆. ၄. ၁။ ထိန်းချုပ်မှု

လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်မှု အဆင့်မှာရှိတဲ့ ထိန်းချုပ်မှုဆိုတာက မဟာဗျူဟာမြောက်ထိန်းချုပ်မှုထက် လုပ်ငန်းလည်ပတ်မှုဆိုင်ရာ ထိန်းချုပ်မှုကို ပိုပြီးရည်ညွှန်းလိုတာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် တိုက်ပွဲဝင်နေတဲ့ တပ်ဖွဲ့တွေရဲ့ နေ့စဉ်စီမံခန့်ခွဲမှု အခြေအနေနဲ့ သက်ဆိုင်နေပါတယ်။ စစ်ပွဲမှာ စစ်သေနာပတိဟာ သူ့ရဲ့ အရာရှိအရာခံ အကြပ်တပ်သားတွေအပေါ် ထိထိမိမိကြိုးကိုင် အမိန့်ပေးနိုင်

စွမ်းရှိဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကတော့ သံသယဖြစ်စရာ မလိုပါဘူး။ စစ်မက်ကင်းမဲ့ပြီး ငြိမ်းချမ်းစဉ်ကာလမှာ စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ စစ်သည်တွေကို ကောင်းကောင်း လေ့ကျင့်ပေးပြီး စည်းကမ်းသေဝပ်အောင် လုပ်ဆောင်ထားခဲ့ရင် အရေးကြုံလာတဲ့အခါမှာ ယခုလို ကြိုးကိုင်ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်းကို ရရှိနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ တပ်မတော်ကို အကောင်းဆုံး ဖွဲ့စည်းတည်ဆောက်ထားခဲ့ရင် တပ်ဖွဲ့တွေကို လိုအပ်သလို ဖြန့်ကျက်ချထားဖို့ ညွှန်ကြားအမိန့်ပေးတဲ့အခါမှာ အထောက်အကူ ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ အခြားတစ်ဘက်မှာလည်း

> "စစ်သေနာပတိသည် စည်းကမ်းပိုင်းတွင် အားနည်းချို့တဲ့ နေသည့်အခါ၊ လေ့ကျင့်မှုနှင့် ညွှန်ကြားချက်များ ရှင်းလင်းပြတ်သားမှု မရှိသည့်အခါ၊ အရာရှိနှင့် လက်အောက်ခံစစ်သည်များ အကြား တာဝန်ခွဲဝေချထားမှု မကွဲပြားသည့်အခါနှင့် တပ်ဖွဲ့ သာစည်းမှုပုံသဏ္ဌာန် သေဝပ်သပ်ရပ်မှု မရှိသည့်အခါ ထွက်ပေါ် လာမည့်ရလဒ်မှာ လုံးဝဥဿုံ ဖွဲ့စည်းမှုပြိုကွဲခြင်းပင် ဖြစ်သည်။"

ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက တပ်မတော်တစ်ခုအပေါ် ကျရောက်လာဘေးအန္တရာယ်ခြောက်ခုထဲက တစ်ခုအဖြစ် အသိအမှတ်ပြုဖော်ပြခဲ့အံ့ဩစရာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီတော့ "စည်းကမ်းထိန်းသိမ်းရေးနဲ့ တပ်ဖွဲ့စည်းရေး ဆိုင်ရာ ထိန်းချုပ်မှု' ဟာ စစ်သည်တော်တို့ရဲ့ 'ထိရောက်စွာဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်းအတွက် အထူးပဲအရေးပါ အရာရောက်လှပါတယ်။

> "အကယ်၍ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးသည် သူ့တပ်ဖွဲ့များကို လိုက်လျောမှုရှိသော်လည်း ယင်းတို့ကို အသုံးပြုနိုင်စွမ်း ကင်းမဲ့ နေလျှင်၊ အကယ်၍ သူတို့ကို အလွန်အကျွံ ချစ်ခင်ကြင်နာမှုရှိ သော်လည်း သူ၏အမိန့်ကိုနာခံရန် မလုပ်ဆောင်နိုင်လျှင်၊ အကယ်၍ သူ၏တပ်ဖွဲ့များ ဖရိုဖရဲဖြစ်နေသော်လည်း သူတို့ကို စည်းကမ်းသေဝပ်အောင် မလုပ်ဆောင်နိုင်လျှင် သူ၏ တပ်မတော်သားများသည် အသုံးမဝင်၊ အကျင့်ပျက်နေသည့် ကလေးကချေများကို စုစည်းထားသည် အုပ်စုတစ်ခုနှင့်သာ တူနေပေလိမ့်မည်။"

ဒါ့ကြောင့် စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ သူ့လက်အောက်ငယ်သားတွေအပေါ် သနားကြင်နာမှု ရှိဖို့လိုတယ်ဆိုပေမဲ့ ထိန်းချုပ်လို့မရလောက်အောင် တရားလွန် အလိုလိုက်တာမျိုး မလုပ်မိဖို ့ အထူးလိုအပ်ပါတယ်။ ထိန်းချုပ်မှု ကင်းမဲ့သွားပြီဆိုရင် ပြန်လည်ဖွဲ့စည်းဖို့ အလွန်ခဲယဉ်းလှပါတယ်။ ဒီလိုအချိန်မျိုးမှာ ပြန်လည်ဦးဆောင် လုပ်ကိုင်ဖို့ဆိုတာလည်း မဖြစ်နိုင်တော့ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ စစ်ပွဲစတင် ဖြစ်ပွားပြီဆိုတာနဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ဟာ

ပုံသေမဟုတ်ဘဲ အလျင်အမြန် ပြောင်းလဲတတ်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ ဥပမာအားဖြင့် မိမိစစ်သည်တွေကို စစ်မြေပြင်မှာတင် ရာထူးတိုးမြှင့်ပေးခြင်းနဲ့ အပြစ်ပေးစီရင်ခြင်း တို့လို "ကိုယ်ပိုင်ဆုံးဖြတ်ချက် ချမှတ်လုပ်ပိုင်ခွင့်' ကို လုံလောက်တဲ့အတိုင်းအတာ တစ်ခုအထိ ရရှိထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ပြီးတော့ တိုက်ပွဲရဲ့မစ်ရှင် ပြီးမြောက် အောင်မြင်ရေးအတွက် အရာရှိအရာခံ အကြပ်တပ်သားတွေအကြား 'စည်းကမ်း သေဝပ်မှု' နည်းတူ 'ရည်မှန်းချက်ချင်းတူညီမှု' ရှိအောင်လည်း လုပ်ဆောင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း အလားတူစွာပဲ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းအတိုင်း လက်တွေ့ လုပ်ဆောင်ရာမှာ လုပ်ငန်းခွင်ကြီးကြပ်ကွပ်ကဲသူဟာ အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရေးအတွက် လိုအပ်တဲ့အရင်းအမြစ်မျိုးစုံကို အပြည့်အဝ ထိန်းချုပ်ပိုင်ခွင့် ရရှိဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အတော်များများမှာ လွှဲအပ်တဲ့ 'တာဝန်' ကို ထမ်းဆောင်ဖို့ လုံလောက်မှုတခြင်းမရှိတဲ့ 'လုပ်ပိုင်ခွင့်' ကိုသာ ပေးအပ်လိုကြပါတယ်။ ဒီလိုအခြေအနေမျိုးက ထွက်ပေါ်လာတဲ့ အကျိုး ဆက်ကတော့ သက်ဆိုင်ရာ မန်နေဂျာတွေဟာ စီမံကိန်းအကောင်အထည်ဖော်ရာကာလတစ်လျှောက်မှာ ကြီးမားတဲ့အခက်အခဲတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်ရခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ထိန်းချုပ်မှုကိစ္စဟာ ရောမကုမ္ပဏီကြီးတို့ရဲ့လက်အောက်ခံ ကုမ္ပဏီတွေကို စီမံခန့်ခွဲရတဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်နဲ့ အထက်တန်း မန်နေဂျာတွေအတွက် ပိုပြီး ပြဿနာဖြစ်ပေါ်လာစေပါတယ်။ သူ့အနေနဲ့ အဓိကဆုံးဖြတ်ချက်တိုင်းအတွက် မိခင် ကုမ္ပဏီကို အစီရင်ခံတင်ပြနေရမယ်ဆိုရင် သူ့ရဲ့ ထိရောက်စွာ လုပ်ဆောင်နိုင်မှုကို လျော့ကျသွားအောင် အကန့်အသတ်ခံရပြီး လက်အောက်ခံကုမ္ပဏီဟာ ဈေးကွက် အတွင်း ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲနေတဲ့ လိုအပ်ချက်နဲ့ ဝယ်လိုအားတို့အပေါ် အချိန်မီ ထိရောက်စွာ တုံ့ပြန်ဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း နည်းပါးသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ နိုင်ငံရပ်ခြား ဈေးကွက်တစ်ခုမှာ လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်နေရတဲ့ အခြေအနေမျိုးမှာ ဒီပြဿနာက ပိုလို့တောင် အရေးကြီးလှပါတယ်။ လုပ်ပိုင်ခွင့်အပြည့်အဝမရှိဘဲ ပြည်ပမှာ လုပ်ငန်း လည်ပတ်ရတဲ့အပြင် မိခင်နိုင်ငံရှိဌာနချုပ်ရဲ့ လမ်းညွှန်ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကို နာခံ လုပ်ဆောင်ရတဲ့အခါ မလိုလားအပ်တဲ့ နှောင့်နှေးကြန့်ကြာမှုတွေနဲ့သာ စိတ်ပျက် ငြီးငွေ့ဖွယ် ကြုံတွေ့ ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူ့လက်အောက်ခံ ဝန်ထမ်းတွေက သူ့အပေါ် ထိရောက်မှုကင်းပြီး အာဏာမဲ့သူအဖြစ် ထင်မြင်ယူဆလာတဲ့အလျောက် လက်အောက်ခံ ဝန်ထမ်းတွေအပေါ်မှာ ဩဇာညောင်းမှု လျော့နည်းသွားပါလိမ့်မယ်။ ဒါ့ကြောင့် ထိပ်တန်းစီမံခန့်ခွဲသူတို့အနေနဲ့ လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်နဲ့ အနီးဆုံးနေရာမှာ စီမံခန့်ခွဲနေရသူဟာ အရည်အသွေး အပြည့်ဝဆုံးလူဖြစ်ဖို့ လိုအပ်ကြောင်း ရှင်းလင်း ပြတ်သားစွာ နားလည်သဘောပေါက်ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သီးခြားအရေးပါပြီး

သော့ချက်ကျတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်တွေကိုတော့ မိခင်နိုင်ငံရှိ ဌာနချုပ်ကနေသာ ချမှတ်ရမှာ ဖြစ်ပေမဲ့ သတိပြုရမှာက လက်တွေ့လုပ်ငန်းခွင်နဲ့ အနီးဆုံးနေရာမှာရှိတဲ့ ဝါအရင့်ဆုံးမန်နေဂျာကို လုပ်ငန်းလည်ပတ်ရေးဆိုင်ရာ လုပ်ပိုင်ခွင့်အာဏာ ပေးအပ်ထားရမယ်ဆိုတာပါပဲ။

၆. ၄. ၂။ ဆက်သွယ်ရေး

စစ်ပွဲစတင်တဲ့အခါမှာ အသေအချာ လုပ်ဆောင်ရမယ့် အဓိကအကျဆုံး လုပ်ငန်းတစ်ခုကတော့ စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ စစ်ပွဲရဲ့ဖြစ်ပေါ်တိုးတက်မှု၊ သူ့တပ်မတော်ရဲ့အခြေအနေနဲ့ ရန်သူရဲ့အခြေအနေတို့နဲ့ ပတ်သက်သမျှသတင်းအချက်အလက်တွေကို ရရှိစေမယ့် ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ရပ် ထူထောင်ရေးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ မျက်မှောက်ခေတ် စစ်သေနာပတိတွေဟာ ခေတ်မီဆန်းပြားတဲ့ တယ်လီဖုန်းဆက်သွယ်ရေး၊ ရေဒါနဲ့ ဂြိုလ်တုဆက်သွယ်ရေး နည်းပညာတို့အပေါ် အားထားမှီခိုနိုင်ပေမဲ့ ရှေးကာလ စစ်သေနာပတိတွေမှာတော့ ဒီလို အထောက်အကူပြုပစ္စည်းတွေ မရှိခဲ့ကြပါဘူး။ အဲဒါတွေအစား အလားတူဆက်သွယ်မှုပြုနိုင်ဖို့ ခေတ်နောက်ကျတဲ့ အချက်ပြဆက်သွယ်ရေးနည်းနာတွေကိုသာ အသုံးပြုခဲ့ကြရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် . . . .

> "စစ်ရေး စီမံခန့်ခွဲမှုပညာစာအုပ်တွင် ... "စစ်ပွဲ၌ အသံကို မကြားနိုင်သည့် အလျောက် မောင်းများနှင့် စည်များကို တီးခတ်ရပေသည်။ မျက်စိဖြင့် လူသားတို့၏ ဦးတည်ချက်နှင့် လှုပ်ရှားမှုတို့ကို အဝေးမှ မမြင်နိုင်သည့်အလျောက် တံခွန်နှင့် အလံများကို အသုံးပြုရပေသည်"
>
> ဟုဖော်ပြထားသည်။"

အထက်ဖော်ပြပါ ကောက်နှုတ်ချက်ကနေပြီး ဆက်သွယ်ရေးစနစ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အခြေခံမူတွေကို ထုတ်ဖော်နိုင်ပါတယ်။ ပထမဆုံးအခြေခံမူက အသုံးချမယ့် ဆက်သွယ်ရေးစနစ်ဟာ အခြေအနေအချိန်အခါနဲ့ လျော်ညီရမယ်ဆိုတာပါပဲ။ တစ်နည်းဆိုရရင် အဲဒီစနစ်ဟာ လက်ရှိဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ ပြဿနာနဲ့ စပ်ဆိုင် သင့်လျော်မှုရှိရပါလိမ့်မယ်။ ရှေးအခါက ဓါးဓါးချင်းလှံလှံချင်း ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်ရတဲ့ တိုက်ပွဲမှာ တပ်ဖွဲ့ဝင် စစ်သည်အင်အားများစွာ ပါဝင်ကြရပါတယ်။ တိုက်ပွဲအတွင်း ထိုးခုတ်သတ်ဖြတ်သံတွေ ဆူညံနေတဲ့အလျောက် မိမိစစ်သည်တွေကို အော်ဟစ်အမိန့် ပေးဖို့ ခက်ခဲလှသလို အစုအပြုံလိုက် လူလူချင်းလုံးထွေး သတ်ပုတ် နေကြချိန်မှာ လက်ဟန်ခြေဟန်နဲ့ အမိန့်ပေးဖို့လည်း မလွယ်ပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် စစ်သည်ရဲမက်တွေကို ကြားလွယ်၊ မြင်လွယ်အောင် လုပ်ဆောင်ပေးနိုင်တဲ့ တိုက်စည် တိုက်မောင်းတွေ၊ တံခွန်နဲ့အလံတွေဟာ တိုက်ပွဲဆင်နွှဲနေချိန်အတွင်းမှာ အလွန် အသုံးဝင်တဲ့ အချက်ပြဆက်သွယ်ရေး ကိရိယာများဖြစ်ကြပါတယ်။ ဒုတိယအခြေခံမူ ကတော့ ထိရောက်တဲ့

ဆက်သွယ်ရေးစနစ်ဟာ အထင်အရှား သိမြင်မှတ်သားလွယ် ရမှာဖြစ်ပြီး တပ်ဖွဲ့တစ်ခုချင်းအတွက် သီးခြားအမှတ်လက္ခဏာတွေ ရှိရမယ်ဆိုတာ ပါပဲ။ ဒါမှသာ စစ်သည်တို့အကြား နားလည်မှု ရှုတ်ထွေးမှားယွင်းခြင်းက ကင်းဝေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ရှေးခေတ်အခါက ထူးခြားကွဲပြားစွာ ထွက်ပေါ်လာတဲ့ တိုက်စည်တိုက်မောင်းသံနဲ့ အရောင်အသွေး စုံလင်လှတဲ့ တံခွန်နဲ့ အလံတွေကို အသုံးပြုကြတာဟာ အံ့ဩစရာမဟုတ်ဘူးလို့ ဆိုရမှာပါ။

တတိယအခြေခံမူကတော့ ထိရောက်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်ဟာသတင်းများကို ပေးပို့ဖို့အတွက် တစ်ခုထက်ပိုတဲ့ နည်းလမ်းတွေကိုသုံးစွဲရမယ် ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် နည်းလမ်းတစ်မျိုးက ပေးပို့တာ မအောင်မြင်ခဲ့ရင် ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်တဲ့အန္တရာယ်ကို လျှော့ချနိုင်မှာဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုပါ အခြေခံမူသုံးရပ်အပြင် ထိရောက်တဲ့ဆက်သွယ်ရေးစနစ်နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ စတုတ္ထမြောက်အခြေခံမူကတော့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ရပ်ဟာ သူ့အနေနဲ့ ပစ်မှတ်ထား ဆက်သွယ်ပေးနေသူများအကြား ညီညွတ်မှုကိုဆောင်ကြဉ်းပေးရမယ် ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီအချက်ကို အောက်ဖော်ပြပါ အဆိုအမိန့်က ထောက်ခံနေ ပါတယ်။

> "ယခုအခါ တိုက်စည် တိုက်မောင်းများ၊ တံခွန်အလံများကို
> တိုက်ပွဲဆင်နွှဲနေသည့် စစ်သည်များ သတိပြုမိစေရန် ရည်ရွယ်ပြီး
> အသုံးပြုကြသည်။ စစ်သည်တော်များ တစ်ညီ တစ်ညွတ်တည်း
> လှုပ်ရှားကြသည့်အခါ တစ်ဦးချင်း ရဲရင့်စွာ ရှေ့တိုးခြင်း၊
> သူရဲဘောကြောင်စွာ နောက်ဆုတ်ခြင်း တို့ကို ပြုလိမ့်မည် မဟုတ်ချေ။
> ယင်းသည် တပ်ဖွဲ့ကြီးတစ်ခုကို ညွှန်ကြားသည့် အတတ်ပညာပင်
> ဖြစ်တော့သည်။"

တပ်ဖွဲ့ဝင်တို့အကြား စည်းလုံးညီညွတ်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းက သူတို့ရဲ့ ရဲစွမ်းသတ္တိကို တိုးပွားလာစေမှာဖြစ်သလို အလိုရှိရာ ဦးတည်ချက်အတိုင်း ချီတက်ဖို့ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွလာစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ယခုလို ချီတက်နိုင်ဖို့အတွက် ထိရောက်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်က ညွှန်ပြရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုညွှန်ပြနိုင်ဖို့ ဆိုရာမှာလည်း စစ်သည်တော်များအနေနဲ့ ကောင်းစွာနားလည် သဘောပေါက်နိုင်ပြီး အားလုံး ပူးပေါင်းပါဝင်မှုရှိတဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ် ဖြစ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တွေမှာ တိုက်စည်၊ တိုက်မောင်းနဲ့ တံခွန်၊ အလံတို့လို အချက်ပြ သတင်းပေးမှုဆိုင်ရာ နည်းလမ်းအမြောက်အမြား ပါဝင်လေ့ရှိတဲ့ အလျောက် စစ်သည်တော်နဲ့ စစ်ကဲတွေကို အဆိုပါနည်းလမ်းတို့ရဲ့ အနက်အဓိပ္ပာယ် တွေကို ရှင်းရှင်းလင်းလင်း ပြောပြမထားခဲ့ရင် နားလည်မှုလွဲမှားပြီး ရှုတ်ထွေးမှုတွေ ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဆက်သွယ်ရေးနည်းလမ်းမျိုးစုံ ကို အသုံးပြုရာမှာ အလိုရှိတဲ့ထိရောက်မှုကို ရရှိဖို့အတွက် ပူးပေါင်းပါဝင်မှုလည်း

လိုအပ်ပါတယ်။ သီးသန့်အချိန်ကာလတွေမှာ ဆက်သွယ်ရေး နည်းလမ်းတစ်မျိုးက တခြားနည်းလမ်းတစ်မျိုးထက် ပိုမိုကောင်းမွန်တာမျိုး ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ တခြားအချိန်ကာလတွေမှာတော့ ပိုမိုကြီးမားတဲ့ ထိရောက်မှုရှိစေဖို့ နည်းလမ်းမျိုးစုံကို အတူပူးတွဲ အသုံးပြုရတာမျိုးလည်း ရှိပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် နီးကပ်စွာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုဟာ လိုအပ်ချက်တစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။

နောက်ဆုံးတင်ပြလိုတဲ့ အချက်ကတော့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ရပ်ဟာ အလျော့အတင်းရှိပြီး အခြေအနေအချိန်အခါနဲ့အညီ လိုသလိုပြုပြင်ပြောင်းလဲ ကျင့်သုံးနိုင်ရမယ်ဆိုတာပါပဲ။

> "သို့ဖြစ်ရာ ညတိုက်ပွဲဆင်နွှဲရာတွင် မီးတုတ်နှင့်စည်များ ကိုလည်းကောင်း၊ နေ့တိုက်ပွဲ ဆင်နွှဲရာတွင် တံခွန်နှင့်အလံများ ကိုလည်းကောင်း အသုံးပြုပါ။ အဆိုပါ မတူကွဲပြားသည့် အချက်ပြမှုများက တပ်ဖွဲ့ဝင်များအား အမြင်အာရုံနှင့် အကြား အာရုံတို့ဖြင့် သတိပြုမိအောင် ညွှန်ကြားခြင်းဖြစ်သည်။"

အလျော့အတင်းရှိပြီး လိုသလိုပြောင်းလဲအသုံးပြုနိုင်ခြင်းအားဖြင့် ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ခုဟာ လက်ရှိဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အခြေအနေကနေ မိမိတပ်မတော်တွက် အကျိုးအမြတ်ရရှိအောင် ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဒီစနစ်ဟာ တင်ကြိုပြင်ဆင်မှုရှိပြီး အခြေအနေရဲ့ အပြဋ္ဌာန်းခံ ဖြစ်လာစရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး။ ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်တစား မှတ်သားစရာကောင်းတာက ဆွန်ဖူး တီထွင်ခဲ့တဲ့ အချက်ပြမှုမျိုးစုံကို အသုံးချပြီး ကောင်းမွန်ဆန်းပြားတဲ့ ဆက်သွယ်ရေး စနစ်တစ်မျိုးဟာ အနောက်တိုင်းမှာ ၁၉ ရာစုကျမှ ပေါ်ပေါက်လာခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီစနစ်ဟာ ၁၈၀၅ ခုနှစ်မှာ နပိုလီယန်ကို သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းနဲ့ အပြီးသတ် ရှုံးနိမ့်စေခဲ့တဲ့ ထရာဖော်ဂျာစစ်ပွဲမှာ အသုံးပြုခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစစ်ပွဲမှာ ဗြိတိသျှရေတပ် ဗိုလ်ချုပ်နယ်လ်ဆင်က အချက်ပြအလံတွေကို အသုံးပြုတဲ့ ပင်လယ်ပြင် ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ရပ်ကို လျှို့ဝှက်လက်နက်တစ်ခုအဖြစ် ဖန်တီးခဲ့ ပါတယ်။ သူ့လျှို့ဝှက်သင်္ကေတနဲ့သူ သတ်မှတ်ထားတဲ့အလံတွေနဲ့ အလွန်ဝေးလံတဲ့ တစ်နေရာနဲ့တစ်နေရာ ဆက်သွယ်ရတဲ့ အဆိုပါဆက်သွယ်ရေးနည်းပညာကို ဗြိတိသျှရေတပ်မတော်က အသုံးပြုခဲ့တဲ့နောက်မှာတော့ ဒီစနစ်က နောက်မျိုးဆက် တွေမှာ ရေတပ်စစ်ပွဲတွေ ဘယ်လိုဆင်နွှဲရမယ်ဆိုတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တော်လှန် ပြောင်းလဲမှုဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။

အချက်ပြအလံများ အသုံးပြုခြင်းက ပင်လယ်ပြင်မှာ ဗြိတိသျှ စစ်သင်္ဘော တွေကို သင်္ဘောတပ်စုမှူး ဗိုလ်ချုပ်ကြီးနဲ့ အဆက်မပြတ် ထိတွေ့ ဆက်သွယ်မိစေ ပါတယ်။ ရန်သူကို တစ်ကြိမ်မြင်တွေ့လိုက်ရုံနဲ့ အမိန့်ပေးမယ့် သင်္ဘောနဲ့ အမိန့်နာခံ ရမယ့် တခြားသင်္ဘောတို့အကြားမှာ အလျင်အမြန် ဆက်သွယ်မိကြပါတယ်။ ဒီနည်း

အားဖြင့် ဗြိတိသျှရေတပ်မတော်ဟာ စစ်ရေးစီမံကိန်းကို အခြေအနေအချိန်အခါ အလျောက် ပြောင်းလဲချမှတ်ကျင့်သုံးနိုင်ပြီး ရန်သူတို့ထက် နိူင်းရအားသာမှုကို ရရှိခဲ့ကြပါတယ်။

ရန်သူစစ်သင်္ဘောတို့ကတော့ ဗြိတိသျှတို့နဲ့ မတူခြားနားစွာပဲ ဆက်သွယ်ရေးစနစ် မရှိခဲ့တဲ့အလျောက် ယခင်ချမှတ်ထားတဲ့ စစ်ရေးစီမံကိန်းကိုသာ စွဲမြဲစွာ ဆုပ်ကိုင်ပြီး လေ့နံ့ခါးထစ် ကျင့်သုံးခဲ့ကြရပါတယ်။ စစ်မြေပြင်မှာ ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲနေတဲ့ အခြေအနေကို သင်္ဘောတစ်စီးကနေ တခြားတစ်စီးဆီ ဆက်သွယ်သတင်းပို့နိုင်ခြင်း မရှိလေတော့ အခြေအနေအချိန်အခါအလျောက် ရန်သူကိုတုံ့ပြန်နိုင်မယ့် အစီအစဉ်တွေ ချမှတ်နိုင်ခြင်းမရှိခဲ့ပါဘူး။ သင်္ဘောတွေ စတင်ရွက်လွှင့်ချိန်က ချမှတ်ခဲ့တဲ့စီမံကိန်းကို အပြောင်းအလဲလုပ်ပြီး မကျင့်သုံးနိုင်ခဲ့ပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် ရန်သူရေတပ်ဟာ ဗြိတိသျှရေတပ်ဆီမှာ အရေးနိမ့်ခဲ့ရပါတယ်။ အနှစ်ချုပ်အားဖြင့်ကတော့ 'စကားပြောသောအလံများ' စနစ်က ဗြိတိသျှရေတပ်မတော်ကို နှစ်ကာလအတန်ကြာတဲ့အထိ အငြင်းပွားဖွယ်မရှိတဲ့ ပင်လယ်ပြင်ဆိုင်ရာစည်းမျဉ်းကို ချမှတ်ပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစည်းမျဉ်းက အဲဒီအချိန်ကာလတုန်းက တခြားဘယ်ရေတပ်မှာမှ နည်းဗျူဟာမြောက် အားသာချက်' ကို ပေးစွမ်းနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

'ဒီနေရာမှာ အထူးသတိပြုရမှာက ထိရောက်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်ဟာ ဆွန်ဇူးတို့ခေတ်ကာလနဲ့ အထက်ကဖော်ပြခဲ့တဲ့ လွန်ခဲ့တဲ့နှစ်ပေါင်း နှစ်ရာကျော်ကာလတို့မှာသာမကဘဲ ခေတ်သစ် စစ်မက်ရေးရာမှာလည်း အဓိကအဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်တဲ့ သော့ချက်တစ်ခုဖြစ်နေဆဲဆိုတာပါပဲ။ ဥပမာ လော့ဟိကော်ပိုရေးရှင်းက ထုတ်လုပ်တဲ့ မိုင်းစတားဂြိုလ်တုဆက်သွယ်ရေးစနစ်ဟာ ကမ္ဘာအနှံ့တပ်ဖြန့်ချထားတဲ့ တပ်ဖွဲ့တွေအားလုံးမှာရှိတဲ့ ရှေ့တန်းစစ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီးတွေဆီကို မိခင်နိုင်ငံ စစ်ဆင်ရေး ဌာနချုပ်က စဉ်ဆက်မပြတ် ဆက်သွယ်အမိန့်ပေးနိုင်အောင် တီထွင်ထုတ်လုပ်ထား ပါတယ်။ ကောင်းမွန်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ရပ် မရှိခဲ့ရင်တော့ အမိန့်ပေးမှု တွေကို ဘယ်တော့မှ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ စစ်ပွဲတွေဟာ မြူတွေအုံ့ဆိုင်းနေတဲ့အခြေအနေမှာ တိုက်ခိုက်ကြရပြီး နောက်ဆုံးရလဒ်ကတော့ ကစဉ့်ကလျား အရေးနိမ့်ခြင်းသာ ဖြစ်လာပါလိမ့်မယ်။

စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်း တစ်ခုဟာလည်း သူ့လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေကို ကောင်းမွန်စွာ ဆောင်ရွက်နိုင်ဖို့ဆိုရင် စစ်ပွဲဆင်နွှဲနေရတဲ့ တပ်မတော်တစ်ခုနည်းတူ ထိရောက်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ခုကို တည်ထောင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အဖွဲ့အစည်းအနေနဲ့ သူ့ကိုယ်ပိုင်လုပ်သားတွေနဲ့ဖြစ်စေ၊ ဖောက်သည်တွေနဲ့ဖြစ်စေ ဒါမှမဟုတ် အဖွဲ့အစည်းပြင်ပရှိ တတိယအုပ်စု တစ်ခုခုနဲ့ဖြစ်စေ ကောင်းမွန်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ရပ် ရှိနေဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ အဖွဲ့အစည်း အတွင်း ပေါ်ပေါက်လေ့ရှိတဲ့ ပြဿနာအတော်များများဟာ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်

ချို့တဲ့ခြင်းကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီရှုထောင့်အရ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ဟာ အဓိက ကျတဲ့ကဏ္ဍကနေ ပါဝင်နေပါတယ်။ စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရှင်တို့ကလည်း အောင်မြင်တဲ့ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တစ်ဦး ဖြစ်ဖို့အတွက် အဓိကကျွမ်းကျင်မှုသုံးရပ် လိုအပ် ကြောင်း မီးမောင်းထိုးတင်ပြခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ (၁) အသင်းအဖွဲ့ ဖွဲ့စည်းမှုမှာ အလေးထားဆောင်ရွက်ခြင်း၊ (၂) တစ်ဦးချင်းစည်းကမ်းကို တိကျစွာ လိုက်နာတတ်ခြင်းနဲ့ (၃) ဆက်သွယ်ရေးစွမ်းရည် မြင့်မားခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် သူတို့က အောက်ပါအတိုင်း မှတ်ချက်ချခဲ့ပါတယ်။

> "အောင်မြင်မှု ရရှိနေသောကုမ္ပဏီမှ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် သည် ပုံစံတကျထိန်းချုပ်မှုများနှင့် အဓိကကျသော ပြဿနာ နှင့် အခွင့်အလမ်းများကို သိရှိစေမည့် သတင်းအချက်အလက် ရယူရေးစနစ်တရပ် အခိုင်အမာရှိနေအောင် လုပ်ဆောင်ရမည်။ သို့သော် အဆိုပါစနစ်သည် သဘာဝသာသူ အလုပ်ရှုတ်နေပြီး အသုံးပြုရာတွင် အချိန်အလွန်အကျွံ လိုအပ်သည်အထိ ရှုတ်ထွေးဆန်းပြားလွန်းခြင်း မရှိစေရ။ မိမိဝန်ထမ်းများအား သူတို့၏လုပ်ဆောင်ချက်မှ ထွက်ပေါ်လာသည့် ရလဒ် အကောင်းအဆိုး အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို တိကျစွာအသိပေး နိုင်ပြီး လက်အောက်ခံတို့ကလည်း မိမိထံပြန်လည်တင်ပြ အစီရင်ခံနိုင်သည့် နှစ်လမ်းသွား ဆက်သွယ်ရေးစနစ် တစ်ရပ် ကိုလည်း ထူထောင်ထားရန် လိုအပ်ပေသည်။ နှစ်လမ်းသွား ဆက်သွယ်ရေးစနစ်အား မှန်မှန်ကန်ကန် အားမှုခြေရှိစေရန်မှာ ကြိုးစားပမ်းစား၊ ကျွမ်းကျင်မှုအပြည့်ဖြင့် အချိန်ကုန်ခံ လုပ်ဆောင်ရမည့် ကိစ္စဖြစ်သည်။ အရေးအကြီးဆုံး အချက်မှာ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်ထံမှ ပေးပို့သောညွှန်ကြားချက် များသည် အဓိပ္ပာယ်ရှင်းလင်းပြတ်သားပြီး ရှေ့နောက်ညီညွတ်မှု ရှိရန် ဖြစ်သည်။"

အထက်ဖော်ပြပါ ကောက်နှုတ်ချက်ထဲမှာ (၁) သင့်လျော်ကိုက်ညီခြင်း၊ (၂) သိလွယ်မြင်လွယ်ခြင်း၊ (၃) နည်းလမ်းမျိုးစုံကို အသုံးပြုခြင်းနဲ့ (၄) အခြေအနေ အချိန်အခါအလျောက် လိုသလိုပြုပြင်ကျင့်သုံးနိုင်ခြင်းဆိုတဲ့ ထိရောက်တဲ့ ဆက်သွယ်ရေးစနစ်တစ်ခုမှာ ရှိသင့်တဲ့အင်္ဂါရပ်တို့ကလွဲလို့ ထူးထူးခြားခြား ဖော်ပြထားချက် တစ်စုံတစ်ရာကို မတွေ့ရပါဘူး။အလားတူ စိတ်ဝင်စားစရာ ကိစ္စတစ်ရပ်ကတော့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေ ဟာလည်း ဆက်သွယ်ရေးမှာ အလွန်ကျွမ်းကျင်ကြတယ်ဆိုတာပါပဲ။ ဥပမာကောင်း တစ်ခုကတော့ အမေရိကန်မှာ ထုတ်လုပ်တဲ့ ဟွန်ဒါအပြည်ပြည်ဆိုင်ရာကုမ္ပဏီပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ ရန်လိုတဲ့ဝန်းကျင်မှာ အခြေချလုပ်ကိုင်ရပြီး ဂျပန် စတိုင် စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းနာတွေနဲ့ အကျွမ်းမဝင်သေးတဲ့အလျောက် ဆက်သွယ်ရေးကို အလွန်ဂရုတစိုက် ပြောင်းလဲခဲ့ရပါတယ်။ သူ့ရဲ့ဝန်ထမ်းတွေကို ဒီအပြောင်းအလဲဟာ နေ့တစ်ခုဝ

ရင်ဆိုင်ရမယ့်ကိစ္စဖြစ်ပြီး လူတိုင်းလိုက်နာကျင့်သုံးရမယ် ဆိုတာကို စဉ်ဆက်မပြတ် အသိပေးခဲ့ပါတယ်။ ယနေ့အခါမှာတော့ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေရဲ့ စီမံခန့်ခွဲပုံနည်းလမ်းကို တော်လှန်ပြောင်းလဲနိုင်ခဲ့ပြီး အရောင်းရဆုံးကားတွေကို ထုတ်လုပ်နေပါပြီ။

၆. ၄. ၃။ စိတ်ဓာတ်

စစ်ပွဲစတင်တဲ့အခါ စစ်သေနာပတိအနေနဲ့ ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမယ့် အရေးအကြီးဆုံး အရင်းခံအကြောင်းအချက်တစ်ခုကတော့ သူ့တပ်ဖွဲ့ဝင်တွေနဲ့ ရန်သူတို့မှာရှိနေတဲ့ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအခြေအနေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲကို ရေရှည်ဆွဲပြီး တိုက်ခိုက်ရတဲ့အခါမျိုးမှာ တပ်ဖွဲ့ဝင်တွေရဲ့ စိတ်ဓာတ်ကို ထိခိုက်မှု ရှိစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက ဒီအချက်ကို အောက်ပါအတိုင်း အသိအမှတ်ပြု မြွက်ဆိုခဲ့ပါတယ်။

> "အောင်ပွဲရရန် လွန်စွာကြန့်ကြာသည့်အခါ တပ်မတော်၏
> စိတ်အားထက်သန်မှုနှင့် ကျဆင်းသွားပေလိမ့်မည်။"

စိတ်ဓာတ်ရေးရာအခြေအနေတို့ဆွန်ဇူးက စစ်ကစားခြင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဖော်ပြရာမှာ (၁) စိတ်ဓာတ် (အသက်ဝိဉာဉ်)၊ (၂) စိတ်လှုပ်ရှားမှု (အသည်းနှလုံး) နဲ့ (၃) ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ လိုအပ်ချက်များ (ခန္ဓာကိုယ်) ဆိုတဲ့ တပ်ဖွဲ့ဝင်တို့ရဲ့ အသင့်ဖြစ်မှု အနေအထား အပေါ် အကျိုးသက်ရောက်စေတဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်သုံးရပ်ကို မီးမောင်းပြခဲ့တယ်ဆိုတာ အောက်ဖော်ပြပါ အဆိုအမိန့်မှာ ထင်ဟပ်ပေါ်လွင်နေပါတယ်

> "စစ်ပွဲတစ်ခု၏ အစောပိုင်းအဆင့်များတွင် တပ်ဖွဲ့ဝင်များသည်
> စိတ်ဓာတ်မြင့်မားနေပြီး နောက်ပိုင်းတွင် တဖြည်းဖြည်း လက်ပမ်း
> ကျလာကာ နောက်ဆုံးအဆင့်တွင် စိတ်ဓာတ်ကျဆင်းလျက်
> ဆုတ်ခွာတပ်ခေါက်ရန် စဉ်းစားကြတော့သည်။ သို့ဖြစ်ရာ စစ်ရေး
> ကျွမ်းကျင်သူတို့သည် ရန်သူတို့ စိတ်ဓာတ်မြင့်မားနေချိန်တွင်
> တိုက်ခိုက်ခြင်းမှ ရှောင်ကြဉ်ပြီး သူတို့ စိတ်ဓာတ်လေးလံ ထိုင်းမှိုင်းလျက်
> အိမ်လွမ်းစိတ်ဖြစ်ပေါ်နေချိန်၌သာ တိုက်ခိုက် ကြသည်။ ဤသည်ပင်
> စိတ်ဓာတ်ရေးရာ အရင်းခံအကြောင်း အချက်အား ကိုင်တွယ်ထိန်းချုပ်
> အသုံးချခြင်းဖြစ်သည်။"

> "ရန်သူတို့၏ ဖရိုဖရဲဖြစ်ခြင်းကို စည်းကမ်းသေဝပ်ခြင်းနှင့်
> အစီအစဉ်ကျနမှုတို့ဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူပြီး၊ ပျာယာခတ် နေသူတစ်ဦးအား
> ချုပ်ကိုင်ရန် တည်ငြိမ်မှုကိုအသုံးပြုပါ။ ဤသည်ပင် စိတ်လှုပ်ရှားမှုဆိုင်ရာ
> အရင်းခံအကြောင်း အချက်အား ကိုင်တွယ်ထိန်းချုပ်

အသုံးချခြင်းဖြစ်သည်။"

"ရန်သူ၏ အလှမ်းဝေးမှုအပေါ် ယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူရန် နီးစပ်မှုကို အသုံးပြုပါ၊ ရန်သူ၏ မောပမ်းနွမ်းနယ်နေမှုကို ယှဉ်ပြိုင်အနိုင် ယူရန် အနားယူခြင်းကို အသုံးပြုပါ၊ ထို့အပြင် ရန်သူတပ်ဖွဲ့ဝင် များ၏ ဆာလောင်မွတ်သိပ်နေမှုကို ယှဉ်ပြိုင်အနိုင်ယူရန် မိမိ တပ်ဖွဲ့ဝင်များအား စားရေရိက္ခာ ကောင်းစွာကျွေးမွေးခြင်းအား အသုံးပြုပါ။ ဤသည်ပင် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်း အချက်အား ကိုင်တွယ်ထိန်းချုပ် အသုံးချခြင်းဖြစ်သည်။"

အထက်က ဖော်ပြခဲ့တဲ့ အရင်းခံ အကြောင်းအချက်သုံးရပ်တို့ဟာ တစ်ခုနဲ့ တစ်ခု ဆက်နွှယ် ပတ်သက်နေပုံကလည်း စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းလှပါတယ်။ စစ်ပွဲအောင်နိုင်ဖို့အတွက် တပ်မတော်တစ်ခုရဲ့ စိတ်ဓာတ်ဟာ မြင့်မားနိုးကြားနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့ရဲ့ ဝမ်းဗိုက်နဲ့ ခန္ဓာကိုယ်တို့နဲ့ ပတ်သက်နေတဲ့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာလိုအပ်ချက်တွေကို စီမံဖြည့်ဆည်းပေးရေးဟာ အရေးကြီးလှပါတယ်။ တပ်ဖွဲ့ဝင်တွေကို ကောင်းကောင်းကျွေး၊ ကောင်းကောင်းအနားယူခိုင်းပြီး ကောင်းကောင်းပြုစု စောင့်ရှောက်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို မလုပ်ခဲ့ရင်တော့ သူတို့ကို တိုက်ခိုက်ခိုင်းဖို့ မလွယ်ပါဘူး။

စစ်သည်တွေရဲ့ ဝမ်းဗိုက်နဲ့ ခန္ဓာကိုယ် (ထမင်းနဲ့ ဟင်းကိစ္စ) တို့ကို အလေးဂရုပြုတဲ့အပြင် စစ်သေနာပတိဟာ သူတို့ရဲ့စိတ်ဓာတ် အတက်အကျ အပြောင်းအလဲနဲ့ ပတ်သက်တဲ့အကြောင်းအရာတွေကိုလည်း အကဲခတ်နိုင်စွမ်း ရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။ စစ်သည်တွေကို အစားရေစာ ဝဝလင်လင်ကျွေးမွေးပြီး စစ်ပွဲရှိရာကို မဆင်မခြင် ကမူးရှူးထိုး ချီတက်တိုက်ခိုက်ခိုင်းတာမျိုးလည်း မလုပ်မိဖို့လိုပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ခိုင်း ခဲ့ရင် စစ်သည်တွေဟာ ရန်သူနဲ့သူသေကိုယ်သေ ယှဉ်ပြိုင်တိုက်ခိုက်ရတဲ့ အခြေ အနေနဲ့ ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခါမှာ မိမိတပ်မတော်အပေါ် သစ္စာစောင့်သိမှု မရှိတော့ဘဲ ကိုယ်လွတ်ရုန်းထွက်ပြေးတတ်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီတော့ သူတို့ကိုဘာကြောင့် စစ်ပွဲချီတက် တိုက်ခိုက်ရတယ်ဆိုတာ ကြောင်းကျိုးကျကျ ယုတ္တိတန်တန် ယုံကြည်လက်ခံ လာအောင် ရှင်းပြထားဖို့လိုပါတယ်။ ဒီအချက်က စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ စစ်သည်တော် များအနေနဲ့ မိမိတို့ဆင်နွှဲရတဲ့ စစ်ပွဲဟာ အမှန်တကယ်လိုအပ်တဲ့ စစ်ပွဲဖြစ်ကြောင်း လက်ခံယုံကြည်ခြင်းဆိုတဲ့ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အကြောင်းတရားဟာ အလွန် အရေးကြီးကြောင်း ဖော်ပြနေတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒါ့အပြင် စွမ်းဆောင်ရည်ပြည့်ဝတဲ့ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ မိမိတပ်ဖွဲ့ဝင်တွေရဲ့ စိတ်ဓာတ်မြင့်မားအောင်နဲ့ အပြန်အလှန်အားဖြင့် ရန်သူတွေရဲ့ စိတ်ဓာတ် ကျဆင်းအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်စွမ်းရှိသူ ဖြစ်ပါတယ်။ မိမိတပ်ဖွဲ့ဝင်တွေရဲ့ စိတ်ဓာတ်

မြင့်မားနေချိန်မှာ သူတို့ကို စစ်ပွဲရှိရာ အလွယ်တကူစေလွှတ်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့ရဲ့ ရဲစွမ်းသတ္တိကို ဆပွားတိုးတက်လာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်သူလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

ရုပ်ပိုင်းနဲ့ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်တို့အပြင် စစ်သေနာပတိဟာ စစ်ပွဲအတွင်း စိတ်လှုပ်ရှားမှုဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက် (အသည်းနှလုံး) ကိုလည်း ထိန်းချုပ်နိုင်သူ ဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ တပ်ဖွဲ့ဝင်တွေကို တိုက်ပွဲဝင်ချင်လာအောင် သူတို့ရဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားမှုကို နှိုးဆွပေးရုံလောက်နဲ့ မလုံလောက်သေးပါဘူး။ တိုက်ပွဲဖြစ်နေစဉ်အတွင်း စစ်သည်တော်တို့မှာ ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားမှုတွေကို မိမိအတွက် အကျိုးကျေးဇူးဖြစ်ထွန်းအောင် ဘယ်လိုကိုင်တွယ်ထိန်းချုပ် အသုံးချရမယ်ဆိုတာကိုပါ လေ့လာထားဖို့လိုပါတယ်။ ရည်မှန်းချက်ကတော့ ရန်သူတွေပျက်စီးကျဆုံးစေရေးပါပဲ။

ခန္ဓာကိုယ် (ရုပ်ပိုင်း)၊ စိတ်ဓာတ် (နာမ်ပိုင်း) နဲ့ အသည်းနှလုံး (စိတ်လှုပ်ရှားမှု) ဆိုတဲ့ အဆိုပါ အရင်းခံအကြောင်းအချက် သုံးရပ်ကို အတူတစ်ကွ ထည့်သွင်း စဉ်းစားသင့်ပါတယ်။ တကယ်တော့ အဲဒီသုံးရပ်ဟာ တစ်ခုနဲ့တစ်ခု အပြန်အလှန်မှီခို ဆက်စပ်နေလေ့ရှိပါတယ်။ စစ်သေနာပတိတစ်ဦးက သူ့တပ်ဖွဲ့ဝင်တွေရဲ့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာကျန်းမာသန်စွမ်းရေးကို အကြီးအကျယ် အလေးဂရုပြုချိန်မှာ သူတို့ရဲ့ သစ္စာစောင့်သိမှု (အသည်းနှလုံးနဲ့ အများကြီးဆက်စပ်နေတဲ့ ကိစ္စတစ်ရပ်) နဲ့ မိမိရဲ့အမိန့်ကိုနာခံမှု (စိတ်ဓာတ်နဲ့ ဆက်စပ်နေတဲ့ ကိစ္စတစ်ရပ်) တို့ကိုလည်း အခိုင်အမာ ဆောက်တည်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအရင်းခံအကြောင်းအချက် သုံးရပ်ဟာ တပ်ဖွဲ့ဝင်တွေရဲ့ တိုက်ပွဲဝင်ရန်အသင့်ရှိမှုအပေါ် အကျိုးသက်ရောက်နေတာကြောင့် ဒီသုံးရပ်ကို အမြဲတမ်းထည့်သွင်း စဉ်းစားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင်မိမိဘက်နဲ့ ရန်သူ့ဘက်အကြား အဲဒီ အရင်းခံအကြောင်းအချက်သုံးရပ်ရဲ့

အကျိုးသက်ရောက်နေမှု အတိုင်းအတာကိုလည်း ချိန်ဆနှိုင်းယှဉ် ဆန်းစစ်မှုပြုဖို့ လိုပါတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် နှိုင်းရအားသာမှုရှိခြင်းဆိုင်ရာ သဘောတရားဟာ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာကိစ္စမှာ အလွန်အသုံးဝင်ပါတယ်။

ဖောက်ကလန်စစ်ပွဲဟာ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအပေါ် အဆိုပါအရင်းခံအကြောင်းအချက်သုံးရပ်ရဲ့ အပြန်အလှန်ဆက်စပ်ပြီး ဩဇာညောင်းနေပုံကို ဖော်ပြနိုင်တဲ့ ဥပမာကောင်းတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ အာဂျင်တီးနား စစ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီးတွေဟာ သူတို့ရဲ့ အာဘောင်အာရင်းသံသံ ဟောပြောမှုနဲ့ ဖောက်ကလန်ကျွန်းကို သူရဲကောင်းဆန်ဆန် သိမ်းပိုက်မှုတို့ကို အကြောင်းပြုပြီး ပြည်သူလူထုရဲ့ စိတ်လှုပ်ရှားမှုနဲ့ ခံစားမှု (အသည်းနှလုံး) ကို စတင်ကိုင်လှုပ်နိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ မော်လ်ဗီးနားစ်လို့ ဗြိတိသျှတွေက အမည်ပေးထားတဲ့ ဖောက်ကလန်ကျွန်းကို သူတို့အနေနဲ့ ဘာ့ကြောင့်သိမ်းယူသင့်တယ်ဆိုတဲ့အကြောင်းကို ယုတ္တိရှိပြီး ကြောင်းကျိုးညီညွတ်တဲ့ ဆင်ခြေဆင်လက်

တွေနဲ့ တင်ပြနိုင်ခဲ့ကြပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အာဂျင်တီးနားဗိုလ်ချုပ်ကြီးတွေဟာ အရေးပါ အခရာကျတဲ့ အမှားပေါင်းများစွာကို ကျူးလွန်ခဲ့ကြပါတယ်။

ပထမဆုံးအမှားက စစ်ပွဲနဲ့ပတ်သက်ပြီး အာဂျင်တီးနားနိုင်ငံသားတွေကို စည်းရုံးခဲ့ပေမဲ့ မိမိတို့ကိုယ်ကို ဗြိတိသျှလက်အောက်ခံ ဗြိတိန်နိုင်ငံသားတွေအဖြစ် ခံယူထားတဲ့ ဖောက်ကလန်ကျွန်းနေ ပြည်သူလူထုကို အလေးဂရုမပြုခဲ့ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒုတိယအမှားက စစ်ရေးအင်အား အသုံးပြုခြင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ လူ့အဖွဲ့အစည်းရဲ့ ထောက်ခံအားပေးမှုကိုရယူဖို့ ပျက်ကွက်ခဲ့တာကြောင့် သူတို့ရဲ့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာကို စိုးရိမ်ဖွယ်ရာ တိုက်ခိုက်ခံခဲ့ရခြင်းပါပဲ။ တတိယအမှား ဗြိတိသျှတပ်ဖွဲ့ဝင်တွေရဲ့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာနဲ့ တိုက်ပွဲဝင်ရန်အသင့်ဖြစ်မှု အနေအထားကို လျှော့တွက်ခဲ့မိခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဆွန်ဇူးတင်ပြခဲ့တဲ့ စစ်ကစားခြင်းဆိုင်ရာ အခြေခံမူတစ်ရပ်ကို မလိုက်နာခဲ့ခြင်းပါပဲ။

> "တံခွန်အလံများကို စည်းကမ်းတကျ လွှင့်ထူချီတက်လာသော တပ်ကို ကြားဖြတ်မတိုက်ပါနှင့်။ တောင့်တင်းခိုင်မာစွာ ဖွဲ့စည်းထား သောတပ်ကို ရင်ဆိုင်မတိုက်ပါနှင့်။ ဤသည်ပင် ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေ ပြောင်းလဲခြင်းဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်း အချက်အား ကိုင်တွယ်ထိန်းချုပ် အသုံးချခြင်း ဖြစ်သည်။"

နောက်ဆုံးအမှားကတော့ အာဂျင်တီးနား စစ်ဗိုလ်ချုပ်ကြီးတွေဟာ "တပ်ဖွဲ့ဝင်နဲ့ အာဂျင်တီးနားပြည်သူတွေရဲ့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ ကြံ့ခိုင်သန်စွမ်းမှုကို ထည့်သွင်းမစဉ်းစားခဲ့ခြင်း' ဆိုတဲ့ တိုက်ပွဲဝင်ရန် အသင့်ဖြစ်မှုအနေအထား အပေါ်မှာ အဓိကသြဇာသက်ရောက်နေတဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်တစ်ရပ်ကို ချန်လှပ်ထားခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ခန္ဓာကိုယ် (ရုပ်ပိုင်း) သို့မဟုတ် ထမင်းနဲ့ ဟင်းပြဿနာကို လျစ်လျူရှုခဲ့ခြင်းပါပဲ။ အာဂျင်တီးနားနိုင်ငံအတွင်း စီးပွားရေး အကျပ်အတည်းနဲ့ ကြုံတွေ့နေရချိန်မှာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲခဲ့တာကြောင့် စစ်ရေးကုန်ကျစရိတ်တွေဟာ ပြည်သူလူထုအပေါ်မှာ ဝန်ထုပ်ဝန်ပိုးဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် တပ်မတော်သားတွေရဲ့ လစာနည်းပါးခြင်း၊ သူတို့ရဲ့ အမှုထမ်းဆောင်မှုအခြေအနေကလည်း ရှိသင့်ရှိထိုက်တာနဲ့ အလှမ်းကွာဝေးခြင်းနဲ့ တပ်ဖွဲ့ဝင်တို့ရဲ့ လေ့ကျင့်ရေး စွမ်းရည်ရော တပ်ဆင်ထားတဲ့လက်နက်မှာပါ ညံ့ဖျင်းခြင်းဆိုတဲ့ အားနည်းချက်တွေလည်း ရှိနေခဲ့ပါတယ်။ ဒီလို မလိုလားအပ်တဲ့ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအခြေအနေတွေဟာ စစ်ပွဲအရှိန်ရလာတာနဲ့အမျှ နယ်မြေကို ဆက်လက်သိမ်းပိုက်ထားနိုင်စွမ်း ကျဆင်းလာစေခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအားနည်းချက်တွေက အာဂျင်တီးနားစစ်သည်တို့ရဲ့စိတ်ဓာတ်ရေးရာကို အကြီးအကျယ် ထိခိုက်ပျက်ပြားစေခဲ့ပါတယ်။

တိုက်ပွဲဝင်ရန် အသင့်ဖြစ်မှု အနေအထားအပေါ် သြဇာသက်ရောက်ခဲ့တဲ့

အဲဒီ အရင်းခံအကြောင်းအချက်သုံးရပ်စလုံးက ဗြိတိသျှတို့ဘက်ကိုတော့ အလေးသာစေခဲ့ပါတယ်။ ဒီအချက်တွေက ဗြိတိသျှစစ်သည်နဲ့ ပြည်သူလူထုရဲ့ စိတ်ဘဝင်မှာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရခြင်းဟာ တရားမျှတမှုရှိတယ်လို့ ယုံကြည်ထင်မှတ်လာအောင် စွမ်းဆောင်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဗြိတိသျှစစ်သည်တွေဟာ ဘုရင်မကြီးနဲ့တကွ စစ်ဆင်နွှဲရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းအပေါ် ယုံကြည်မှုအပြည့်ရှိကြပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဒီစစ်ဆင်ရေးကို ပြည်သူတစ်ရပ်လုံးက ထောက်ခံအားပေးခဲ့ကြပါတယ်။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းမျိုးစုံက ရှေ့တန်းရောက်စစ်သည်တော်တို့အတွက် စားစရာသောက်စရာနဲ့ လက်ဆောင်ပစ္စည်းတွေ ပေးပို့ဂုဏ်ပြုခဲ့ကြသလို ဗြိတိသျှတပ်မတော်ကလည်း တပ်ဖွဲ့ဝင်အားလုံးကို စစ်သုံးပစ္စည်း အပြည့်အစုံတပ်ဆင်ပေးထားပါတယ်။ အာဂျင်တီးနားတို့နဲ့ နှိုင်းယှဉ်လိုက်ရင် ဗြိတိသျှစစ်သည်တို့ရဲ့ စိတ်ဓာတ်ရေးရာက မြင့်မားနေပြီး သူတို့ရဲ့တိုက်ခိုက်ရေးစွမ်းရည်ကို မြင့်မားစွာပြသနိုင်စွမ်းရှိခဲ့ကြပါတယ်။

စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတွေမှာလည်း အလားတူပါပဲ။ အထက်က ဖော်ပြခဲ့တဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်သုံးရပ်က လုပ်သားတွေရဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်အပေါ်မှာ အများကြီး ဩဇာသက်ရောက်နေပါတယ်။ လုပ်ခလစာ၊ မက်လုံး၊ ဆေးကုသမှုခံပိုင်ခွင့်၊ ရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်ရာပတ်ဝန်းကျင်၊ ခွင့်ခံစားခွင့်နဲ့ ရင်းသွေးငယ်များစောင့်ရှောက်ပိုင်ခွင့် စတဲ့အခွင့်အရေးနိုင်မှာပါ။ ချို့တဲ့ညံ့ဖျင်းတဲ့ လုပ်ငန်းခွင်အခြေအနေတွေကတော့ လုပ်သားတို့ရဲ့ စိတ်ဓာတ်တက်ကြွမှုနဲ့ လုပ်ငန်းခွင်မျှော်လင့်ချက်တွေကို ကျဆင်းစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

သို့ပေမဲ့ အထက်ကဖော်ပြခဲ့တဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်သုံးခုနဲ့ ပြည့်စုံအောင်လုပ်ဆောင်ပေးရုံနဲ့ လုံလောက်ပြီလို့တော့ မဆိုနိုင်သေးပါဘူး။ လုပ်ကိုင်ရတဲ့အလုပ်ကလည်း လုပ်သားတွေရဲ့ အသိဉာဏ်ပညာကို တိုးတက်မှုရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းခြင်း၊ အခွင့်အလမ်းတွေကို စိန်ခေါ်နိုင်ခြင်း၊ လုပ်သားတွေရဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ လေ့ကျင့်မှုတို့နဲ့ အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်ခြင်း၊ အမြင်ကျယ်ပြန့်မှုအတွက် အထောက်အကူပြုခြင်းနဲ့ လုပ်သားတွေအနေနဲ့ မိမိတို့ရဲ့လုပ်ဆောင်မှုဟာ မျိုးဆက်သစ်တွေနဲ့ နိုင်ငံတော်အတွက် တစ်စုံတစ်ရာ ကောင်းကျိုးပြုနိုင်စွမ်းရှိတယ်လို့ ခံစားရခြင်းဆိုတဲ့ အချက်တွေကိုလည်း ပေးစွမ်းသင့်ပါတယ်။ လုပ်သားတွေကို သူတို့ရဲ့ အားထုတ်လုပ်ကိုင်မှုအတွက် အသိအမှတ်ပြုသင့်ပါတယ်။ လုပ်သားတိုင်းဟာ အလုပ်ရှင်ဖြစ်သူက သူတို့ကို စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းအတွင်း အရေးပါအရာရောက်သူတွေအဖြစ် အရေးပေးဆက်ဆံမှုကို လိုလားကြစမြဲဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာလည်း အသည်းနှလုံးဆိုတဲ့ တတိယမြောက် အရင်းခံအကြောင်းအချက်က အရေးပါတာပါပဲ။ အထူးသဖြင့် ဂျပန်ကော်ပိုရေးရှင်း ဝန်ထမ်းတွေဟာ မိမိတို့လုပ်ကိုင်ရာ ကော်ပိုရေးရှင်းအပေါ် သစ္စာစောင့်သိမှု အရှိဆုံးအဖြစ် ထင်ရှားလှပါတယ်။ ဒါဟာ အလုပ်သမားဘက်က ကော်ပိုရိတ်အဆင့် သစ္စာစောင့်

သိမှုနဲ့ အလုပ်ရှင်ဘက်က အလုပ်အကိုင်အတည်တကျခန့်အပ်ခြင်းတို့ကို ဖလှယ်မှုပြုထားတဲ့ တစ်သက်တာတာဝန်ထမ်းရွက်မှုအတွက် ထူထောင်ခဲ့တဲ့ အလေ့အထတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ တခြားအဖွဲ့အစည်းက အလယ်လတ်အဆင့်ရှိ လုပ်သားတွေကိုခေါ်ယူခန့်အပ်လေ့ရှိတဲ့ ကော်ပိုရေးရှင်းကြီးတွေလို နေရာမျိုးမှာ အလုပ်ရာထူးဆိုင်ရာ မျှော်လင့်ချက်ထားမှု နည်းပါးလေ့ရှိပါတယ်။ ဒါဟာ လုပ်သားတွေကို အလုပ်အကိုင် ပြောင်းရွှေ့သွားစေတဲ့ ကော်ပိုရိတ်အဆင့် သစ္စာဖောက်ဖျက်မှုကို ဖြစ်ပေါ်စေတဲ့ လုပ်ရပ်တစ်ခုအဖြစ် မှတ်ယူခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်လုပ်သားတွေဟာ သူတို့မိခင် ကုမ္ပဏီအကျိုးအတွက် ပုဂ္ဂိုလ်ရေးစွန့်လွှတ်အနစ်နာခံမှုတွေ ပြုလုပ်တဲ့အထိ သစ္စာ စောင့်သိကြပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဘက်ကကြည့်မယ်ဆိုရင် ဒီလိုသစ္စာစောင့်သိစွာ တစ်သက်တာ တာဝန်ထမ်းရွက်မှုဟာ လုပ်သားသစ်ထပ်မံစုဆောင်း ဖြည့်တင်းရေး ဆိုင်ရာ ကုန်ကျစရိတ်တွေကို သက်သာလျော့နည်းစေတဲ့အပြင် လုပ်သားအင်အား စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုနဲ့ ထိန်းချုပ်မှုပြုဖို့အတွက်လည်း လွယ်ကူလှပါတယ်။ ဂျပန်တို့ရဲ့ လူသားအရင်းအမြစ် စီမံခန့်ခွဲမှုနည်းလမ်းဟာ (အမေရိကန်တို့ အလွန်အကျူး ကျင့်သုံးလေ့ရှိတဲ့) ထိပ်တိုက် ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းခြင်းထက် လိုက်လျောညီထွေပြုမူခြင်းဘက်ကို ပိုပြီးတိမ်းညွတ်တာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။

ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ရဲ့ စံနမူနာယူလောက်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုစတိုင်ကို အလေးထားကျင့်သုံးခြင်းအားဖြင့် တာဝန်ထမ်းဆောင်ဖို့ အသင့်ရှိနေတဲ့ လုပ်သားအင်အားတွေကို ပိုမိုမွေးထုတ်ပေးနိုင်ခြင်းဟာလည်း အလေးထားသင့်တဲ့ ကိစ္စတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ဂျပန်မန်နေဂျာတွေဟာ လုပ်သားတွေနဲ့ ယူနီဖောင်း ဆင်တူဝတ်ဆင်ခြင်း၊ သူတို့အတွက် ကားရပ်ဖို့သီးခြားနေရာ ချန်ထားစရာမလိုခြင်း၊ လုပ်သားတွေနဲ့ အတူတူစားသောက်ခြင်းနဲ့ ကိုယ်လက်သန့်စင်ခန်းကို အရာရှိနဲ့ အခြား အဆင့်ရယ်လို့မခွဲခြားခြင်း စတာတွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် သူတို့ဟာ လုပ်သားတွေနဲ့ ကျွမ်းဝင်ရင်းနှီးမှုရှိပြီး သူတို့ရဲ့ ဝမ်းဗိုက်၊ စိတ်ခံစားမှု နှလုံးသားဆိုင်ရာ ပြဿနာတွေကို ဖြေရှင်းပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းတာက သူတို့ဟာ အမိဂျပန်နိုင်ငံမှာသာ မဟုတ်ဘဲ သူတို့ရဲ့စက်ရုံအလုပ်ရုံတွေ တည်ရှိရာ အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုအပြင် ဗြိတိန်နိုင်ငံရှိ အဖိနှိပ်ခံရတဲ့ဒေသတွေမှာပါ စည်းကမ်းသေဝပ်ပြီး သစ္စာစောင့်သိတဲ့လုပ်သားထုအကြား မြင့်မားတဲ့ စွမ်းဆောင်ရည်ရှိမှုနဲ့ ကုန်ထုတ်စွမ်း အားတို့ကို ရရှိအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ကြတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆိုလိုရင်းကတော့ ဂျပန် မန်နေဂျာတွေဟာ လုပ်သားအင်အားစု တစ်ခုဆီက အကောင်းဆုံးလုပ်ဆောင်မှုကို ရရှိအောင် ဘယ်အရာက လုပ်ဆောင်ပေးတယ်ဆိုတာကို အမေရိကန်နဲ့ ဗြိတိသျှ စီမံခန့်ခွဲသူတွေထက် ပိုမိုတတ်သိနားလည်ကြခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ယေဘုယျအားဖြင့် ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာအခြေအနေတွေ ကောင်းမွန်ပြီး လုပ်သားတွေရဲ့စိတ်ခတ်ကို မြှင့်တင်ပေးရာမှာ ကြောင်းကျိုးကျတဲ့ လုပ်သား အင်အားစုဆောင်းမှုနဲ့ ထိန်းသိမ်းမှုနည်းလမ်း တစ်ရပ်ကို လက်ခံကျင့်သုံးဖို့ သိပ်မခဲယဉ်းပေမဲ့ သစ္စာစောင့်သိမှု ပါဝင်စေဖို့ကတော့ မလွယ်လှပါဘူး။ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေအကြား 'လုပ်ငန်းခွင်အခြေအနေ ကောင်းမွန်မှု" မှာ အလွယ်တကူ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်ပေမဲ့ "မိမိကုမ္ပဏီအပေါ် သစ္စာစောင့်သိမှု' မှာတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုနဲ့တစ်ခု တုပလို့ မရနိုင်ပါဘူး။ ဒါ့အပြင် စီးပွားရေး၊ ယှဉ်ပြိုင်မှုနဲ့ ဈေးကွက်ပတ်ဝန်းကျင်တို့နဲ့အညီ အလုပ်အကိုင်ဆိုင်ရာ တခြားရှုထောင့်နှစ်ရပ်က ပြောင်းလဲပေမဲ့ သစ္စာစောင့်သိမှုကတော့ မြဲမြံအခွန့်ရှည်လေ့ရှိပါတယ်။ ဒီအချက်က ကော်ပိုရိတ်အပေါ် သစ္စာစောင့်သိမှုကို မြှင့်တင်ဖို့ရည်ရွယ်တဲ့မူဝါဒတွေကို ချမှတ်လာစေခဲ့ပါတယ်။

၄. ၄။ရရှိနိုင်သမျှနည်းလမ်းများကို သုံးစွဲခြင်း

(၁) လျင်မြန်သွက်လက်စွာ စီမံဆောင်ရွက်မှု၊ (၂) စစ်ကစားရာမှာ အလိုက်သင့်ခံယူကျင်သုံးမှုနဲ့ (၃) တိုက်ခိုက်ခြင်းနဲ့ မဟာဗျူဟာများချမှတ်ခြင်း ပြုရာတွင် လှည့်စားမှု ဆိုတဲ့ အဓိကအခြေခံမှုကြီး သုံးရပ်အပြင် မဟာဗျူဟာများကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ အကျိုးသက်ရောက်မှုရှိတဲ့ တခြားရှုထောင့်အမြင်နှစ်ရပ်လည်း ရှိပါသေးတယ်။ အဲဒါတွေက (၁) ရနိုင်တဲ့နည်းလမ်းဟူသရွေ့ကို သုံးစွဲခြင်းနဲ့ (၂) ရန်သူရဲ့တုံ့ပြန်မှုအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စစ်ပွဲမှာ ပထဝီရေမြေအနေအထားနဲ့ ရာသီဥတုအခြေအနေတို့ကို မိမိအတွက် မဟာဗျူဟာမြောက်အကျိုးကျေးဇူးများ သေချာပေါက်ရရှိအောင် အသုံးချဖို့လိုအပ်တယ်ဆိုတာကို ဆွန်ဇူးက ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် သဘောပေါက်ခဲ့ပါတယ်။ တကယ်တော့ သူဟာ ပထဝီအနေအထား၊ ရာသီဥတုနဲ့ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစား တို့ပေါ်မှာ နက်နက်နဲနဲ ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီအမြင်တွေနဲ့ သူတို့နဲ့ သက်ဆိုင်ရာ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ အသုံးချပုံတို့ကိုလည်း ရှေ့ပိုင်းအခန်းတွေမှာ တင်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဆွန်ဇူးတို့ခေတ်ကာလတုန်းက စစ်ရေးကျွမ်းကျင်သူ သေနာပတိတွေ အကြီးအကျယ်အသုံးချခဲ့တဲ့ သဘာဝတရားနှစ်ခု ရှိပါတယ်။ အဲဒါတွေကတော့ 'ရေ' ' တို့ပါပဲ။ သူ့ရဲ့ စစ်ဗျူဟာကျမ်းမှာ အောက်ပါအတိုင်း ဖော်ပြထားပါတယ်။

> "သူတို့၏တိုက်ခိုက်မှုတွင် မီးကိုအသုံးပြုသူများသည် ဉာဏ်ပညာ ရှိသူများဖြစ်ကြသည်။ သူတို့၏တိုက်ခိုက်မှုတွင် ရေကို အသုံးပြုသူများသည် ဩဇာအာဏာရှိသူများ ဖြစ်ကြသည်။ ရေက ရန်သူကို အထီးကျန်ဖြစ်စေနိုင်သည်၊ သို့သော် သူ၏ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးနှင့် စစ်သုံးပစ္စည်းတို့ကို အာ လုယူတိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုနိုင်ပေ။"

လက်တွေ့အားဖြင့် တိုက်ပွဲမဆင်မီမှာ ရန်သူ့အင်အားကို လျော့ချဖို့ အတွက် 'မီး' ကို အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် မိမိတပ်မတော်ရဲ့ နှိုင်းရ အားသာချက်ကို မြင့်မားလာစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အလားတူပါပဲ၊ အားသာချက် ရရှိရေးအတွက် 'ရေ' ကို ကြားခံပစ္စည်းအဖြစ် အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ရေနဲ့ မီးကို အသုံးချမှုအကြားမှာ သိမ်မွေ့နက်နဲတဲ့ ခြားနားချက်တွေရှိပါတယ်။

ရေကြီးပြီး ရန်သူဒုက္ခရောက်အောင် လုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ရေကို တိုက်ခိုက်ရေးလက်နက်အဖြစ် အသုံးချရာမှာ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ ရန်သူနဲ့ နှိုင်းစာရင် အားသာမှုရှိဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ရေကြီးစေခြင်းဟာ မီးရှို့ခြင်းထက် ပိုပြီး အရင်းအမြစ်တွေကို သုံးစွဲရလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ရေဟာ ရန်သူကို အထီးကျန်ရုံသာဖြစ်စေပြီး သူ့ရဲ့ ထောက်ပံ့ရေးနဲ့စစ်ပစ္စည်းတွေကို မဖျက်ဆီးနိုင်ပါဘူး။ တကယ်လို့ ရန်သူတွေသာ ရေကူးတတ်ကြမယ်ဆိုရင်

လူကိုတောင် မသုတ်သင်နိုင်ပါဘူး။ ဒါကြောင့် တိုက်ရိုက်ထိတွေ့ တိုက်ခိုက်ရတဲ့ အခါမှာ တပ်ဖွဲ့ဝင်အင်အားအရ မိမိဘက်က အားသာချက်ရှိဖို့လိုပါတယ်။ ဒါဟာ သေချာတဲ့ အောင်မြင်မှုရရှိရေးအတွက် မရှိမဖြစ်လိုကပ်ချက်ပါပဲ။

သို့ပေမဲ့ မီးကိုအသုံးချတဲ့အခါမှာတော့ တပ်ဖွဲ့ဝင်အင်အားအရ အားသာဖို့ မလိုအပ်ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ အထူးသဖြင့် တကယ်လို့ တပ်မတော်တစ်ခုဟာ ရာသီဥတုကပေးအပ်တဲ့ အားသာချက်ကို ရယူနိုင်ခဲ့မယ်ဆိုရင် မီးတင်ရှို့တဲ့အခါမှာ အရင်းအမြစ် အနည်းဆုံးသာလိုအပ်လို့ ဖြစ်ပါတယ်။

"မီးကို အသုံးချတိုက်ခိုက်ရန် နည်းလမ်းများရှိရမည့်အပြင်
မီးရှို့ရာတွင်အသုံးပြုသည့် အရာဝတ္ထုများ အစဉ်သဖြင့် အသင့်ဦး
ရှိနေရမည်။"

"မီးဖြင့် တိုက်ခိုက်မှုကို စတင်ပြုလုပ်ရန် သင့်တော်သော အချိန် ကာလနှင့်
နေ့ရက်များ ရှိပေသည်။"

ဒါ့အပြင် မီးကို အောင်မြင်စွာအသုံးချခြင်းက ရန်သူရဲ့အင်အားကို လျှော့ချ ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် အင်အားသေးငယ်တဲ့ တပ်ဖွဲ့တစ်ခုက အင်အား ကြီးမားတဲ့တပ်ဖွဲ့တစ်ခုကို ထူးထူးခြားခြား ရင်ဆိုင်တိုက်ခိုက်နိုင်ပြီး မီးနဲ့ ဖျက်ဆီးခြင်းရဲ့ အကျိုးရလဒ်တစ်ခုအဖြစ် ရန်သူဟာ အားနည်းသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက မီးကိုအသုံးချသူကို ဉာဏ်ရည်ထက်မြက်သူအဖြစ် ရှုမြင်ပါတယ်။ သူက မီးကိုအသုံးချ တိုက်ခိုက်ခြင်းနဲ့ စပ်လျဉ်းတဲ့ အသေးစိတ် အကြောင်းအရာတချို့ကို ဆက်လက်မိန့်ဆိုခဲ့ပါတယ်။

"မီးဖြင့် တိုက်ခိုက်သည့် နည်းလမ်း ငါးရပ်ရှိသည်။ ပထမနည်းမှာ
လူသူစစ်သည်တို့ကို လောင်ကျွမ်းစေခြင်း၊ ဒုတိယနည်းမှာ
သိုလှောင်ရာဌာနများကို လောင်ကျွမ်းစေခြင်း၊ တတိယနည်းမှာ
စစ်ပစ္စည်းများကို လောင်ကျွမ်းစေခြင်း၊ စတုတ္ထနည်းမှာ
လက်နက်တိုက်များကို လောင်ကျွမ်းစေခြင်းနှင့် ပဉ္စမမြောက်နည်းမှာ
ထောက်ပံ့ရေးလမ်းကြောင်းများကို လောင်ကျွမ်းစေခြင်း ဖြစ်သည်။"

ဒါကြောင့် မီးနဲ့ဖျက်ဆီးမယ့်ပစ်မှတ်တွေထဲမှာ လူသူစစ်သည် (အဲဒီ ကာလ တုန်းက ဆင်တွေမြင်းတွေလည်း ပါဝင်ပါတယ်)၊ အသက်ရှင်သန်နေထိုင် နိုင်ရေး အတွက် စားနပ်ရိက္ခာ၊ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေးအတွက် လိုအပ်တဲ့ သယ်ယူရေးယာဉ်၊ စစ်ပွဲမှာအသုံးချမယ့် ဓါး၊ လှံ၊ စိန်ပြောင်း၊ ဗုံး၊ ကျည်ဆံ စတာတွေနဲ့ တပ်ဖွဲ့ဝင်၊ စားနပ်ရိက္ခာ၊ ကိရိယာတန်ဆာပလာနဲ့လက်နက်တွေ ပြန်လည်ဖြည့်တင်းရေး အတွက် ထောက်ပံ့ရေးလမ်းကြောင်းတို့ ပါဝင်ကြပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အလေးထား သတိပြုရမှာက မီးကို တိုက်ခိုက်ရေးအတွက်သာမက အဖျက်အမှောင့်လုပ်ငန်းတွေ

အတွက်ပါ အသုံးချနိုင်တယ် ဆိုတာပါပဲ။ အကြောင်းကတော့ ဒီလို လုပ်ဆောင်ခြင်း အရင်းအမြစ်နည်းနည်းသုံးပြီး ရန်သူကို ကြီးမားစွာ ထိခိုက်နစ်နာစေနိုင်တဲ့အပြင် ရန်သူရဲ့ တပ်စခန်းထဲမှာ သူ့လျှို့ဒလံတွေကို အသုံးပြုပြီး အကောင်အထည်ဖော်နိုင်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ မီးကို ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်အဖြစ် တိုက်ရိုက်အသုံးပြုဖို့ဆိုတာ ပုံမှန်လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် မဟုတ်ပေမဲ့ ဒါဟာ မဖြစ်နိုင်ဘူးလို့လည်း တရားသေ မမှတ်ယူနိုင်ပါဘူး။ မီးတင်ရှို့ခြင်းဟာ စီးပွားရေးလောကမှာ ဖြစ်ပွား နေတတ်ပြီး တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးနဲ့ စက်မှုလက်မှုဆိုင်ရာ ပိုင်ဆိုင်မှုပစ္စည်းများကို စိုးရိမ်စရာကောင်းလောက်တဲ့ ထိခိုက်ပျက်စီးမှုတွေ ဖြစ်ပေါ် လာစေနိုင်ပါတယ်။ ယုတ်မာတဲ့ပြိုင်ဘက်တို့ရဲ့ သွေးထိုးလှုံ့ဆော်မှုကြောင့် မီးတင်ရှို့ လာနိုင်တဲ့ အလားအလာရှိတယ်ဆိုတာကို ထည့်မတွက်ဘဲနေလို့ မဖြစ်ပါဘူး။

'မီးနဲ့ရေကို အသုံးချခြင်း' နဲ့ ပတ်သက်ပြီး စီးပွားရေးလောကမှာ တိုက်ရိုက် အဓိပ္ပာယ်ကောက်ယူ အသုံးချနိုင်သလို ဆွန်ဇူးတို့ခေတ် (ဘီစီ ၄၀၀ ဝန်းကျင်) ကာလက အဲဒီလိုကြားခံပစ္စည်းတွေဟာ စစ်ပွဲမှာ အားသာချက်ရရှိနိုင်ရေးဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ 'အသုံးချနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းအားလုံး' ကို ဆိုလိုတာဖြစ်ကြောင်း နားလည်သိရှိဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ တကယ်တော့ 'မီး နဲ့ ရေ' ဟာ အဲဒီခေတ် ကာလတုန်းကတည်းရှိခဲ့တဲ့ နည်းပညာအဆင့်အတန်းကို ကိုယ်စားပြုထားခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ 'မီး' ထဲမှာ လူလုပ် လက်နက်ပစ္စည်းကိရိယာတွေ ပါဝင်သလို 'ရေ' ကတော့ သဘာဝတရားဆီက ရရှိနိုင်သမျှ အရင်းအမြစ်ဟူသမျှကို ဆိုလိုပါတယ်။ သူတို့ကို ထိရောက်စွာအသုံးပြုနိုင်ဖို့အတွက် စစ်သေနာပတိဟာ ရာသီဥတုအခြေအနေနဲ့ ပထဝီအနေအထားတို့ကပေးအပ်တဲ့ အခွင့်အလမ်းမှန်သမျှကို ထုတ်ယူနိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ထိုနည်းတူစွာပဲ စီးပွားရေးနယ်ပယ်က စီအီးအိုဟာ ပြိုင်ဘက်တွေအကြားအားသာမှုကို ဖြစ်ထွန်းစေမယ့် နည်းလမ်းမှန်သမျှကို ရရင်ရသလောက် အသုံးချဖို့ အားထုတ်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ကွန်ပျူတာပေါ်ပေါက်လာခြင်းနဲ့ အတူ သတင်းအချက်အလက်တွေကို စီမံခန့်ခွဲဆန်းစစ်ရာမှာ ပိုမိုလွယ်ကူလာမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဈေးကွက်ဟာ ကွန်ပျူတာဆော့ဖ်ဝဲမျိုးစုံနဲ့ .. ပြည့်လျှံနေတာကြောင့် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး၊ ဘဏ္ဍာရေး၊ စာရင်းကိုင်၊ လုပ်ငန်းစီမံချက်ရေးဆွဲရေး၊ ခန့်မှန်းတွက်ချက်မှု၊ အချက်အလက်စီမံခန့်ခွဲမှုစနစ် စတာတွေနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ ပရိုဂရမ်အသီးသီးကို အလွယ်တကူ ဝယ်ယူရရှိနိုင်ပါတယ်။ အဲဒါတွေဟာ "စီးပွားရေးလုပ်ငန်းအတွက် ရရှိနိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေ' ဖြစ်ပြီး အသုံးမချဘဲ နေမယ်ဆိုရင် အလွန်မိုက်မဲရာရောက်သွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက် ရရှိစေဖို့အတွက် ကုမ္ပဏီဟာ မိမိရဲ့ပတ်ဝန်းကျင်မှာ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုကို မြှင့်တင်နိုင်မယ့် ဘယ်လိုနည်းလမ်း

ကောင်းနဲ့ အရင်းအမြစ်တွေရှိနေတယ်ဆိုတာ သိရှိနိုင်ဖို့ အစဉ်စောင့်ကြည့် လေ့လာပြီး လက်ဦးမှုယူတတ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်အတော်များများဟာကိုယ်ပိုင် သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်းတွေ မရှိကြသလို ပိုမိုကောင်းမွန်တဲ့ စီမံခန့်ခွဲရေးနဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးနည်းနာတွေကို ဖွံ့ဖြိုးလာအောင် လုပ်ဆောင် ပေးမယ့် ဌာနများလည်း ဖွဲ့စည်းထားလေ့မရှိပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ အဲဒီ ကုန်ထုတ်စွမ်းအား တိုးတက်ရေး နည်းနာတွေကို ဝယ်ယူရရှိနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကုမ္ပဏီများအနေနဲ့ ဝယ်ယူရရှိနိုင်တဲ့ နည်းနာအသစ်အဆန်းတွေကို အမြဲစောင့်ကြည့်လေ့လာနေရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီနည်းနာတွေကို ယနေ့အခါမှာ အဆင်သင့်ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ အဲဒီနည်းလမ်းတွေကို မိမိအတွက် အကျိုးအမြတ်ထွက်အောင် ဘယ်လို အသုံးချရမယ်ဆိုတာကို လေ့လာသင်ယူခြင်းအားဖြင့် မဟာဗျူဟာများကို ပိုပြီး ထိထိရောက်ရောက် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီးမှာ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ရဲ့စီးပွားရေးကို ပြန်လည်နလန်ထူနိုင်အောင် အားထုတ်ခဲ့ကြတုန်းက သူတို့မှာ အနောက်တိုင်းနိုင်ငံတွေနဲ့ ပ်တိုက်ရင်ဆိုင်ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်း မရှိဘူးဆိုတာကို သဘောပေါက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ယှဉ်ပြိုင်မှုပြုမယ့်အစား မိမိရှိသမျှစွမ်းအားနဲ့ ထုတ်လုပ်တဲ့ထုတ်ကုန်တွေ တင်ပို့ - ရောင်းချနိုင်ရေးကိုသာ ဦးစားပေးခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ အဲဒီအချိန်တုန်းက ကားနဲ့မော်တော်ဆိုင်ကယ် အငယ်စားလေးတွေကိုသာ သူတို့အဖို့ အကောင်းဆုံးအဖြစ် ပုတ်လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် 'ဟွန်ဒါ" မော်တော်ဆိုင်ကယ် "ဆိုင်ကယ်တွေ အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုဈေးကွက်ကို ရောက်ရှိမှုက အမေရိကန်ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ် တစ်စုံ တစ်ရာ ခြိမ်းခြောက်ခံရတဲ့ ခံစားချက်မျိုး ဖြစ်မလာစေခဲ့ပါဘူး။ နောင်အခါမှာတော့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွင်း ရောင်းချနေတဲ့ မော်တော်ဆိုင်ကယ်တွေရဲ့ ၈ဂရာခိုင်နှုန်းဟာ ဂျပန်နိုင်ငံလုပ်တွေချည်း ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

အလားတူစွာပါပဲ၊ ဂျပန်လက်ပတ်နာရီ ထုတ်လုပ်သူတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ပင်မစွမ်းအားအပေါ် အဓိကအားထားပြီး ပြိုင်ဘက်ဆွစ်တွေကို ထုနဲ့ထည်နဲ့ အနိုင်ယူ လွှမ်းမိုးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၇၀ ပြည့်လွန် စောစောပိုင်းနှစ်တွေတုန်းကဆိုရင် ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ဆီမှာ အလွယ်တကူရရှိနိုင်တဲ့ အီလက်ထရောနစ်နည်းပညာကို အသုံးချပြီး ဒစ်ဂျစ်တယ်နာရီတွေ ထုတ်လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကက်စီယိုကုမ္ပဏီဟာ ဒစ်ဂျစ်တယ်နာရီထုတ်လုပ်ရေးမှာ သူတို့ရဲ့စွမ်းအားရှိသမျှ ပုံအောပြီး စူးစူးစိုက်စိုက် လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ ဒစ်ဂျစ်တယ်နာရီတွေကို ဆွစ်တို့ရဲ့ အော်တိုနာရီဈေးနှုန်းရဲ့ ထက်ဝက်ထက် လျော့နည်းတဲ့နှုန်းထားနဲ့ ဈေးကွက်ထဲကို တင်ပို့ရောင်းချခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုနဲ့ ၁၉၇၄ ခုနှစ် ကစပြီး ဂျပန်လုပ်နာရီတွေက ဆွစ်ဇာလန်လုပ်နာရီတွေကို ဈေးကွက်ထဲမှာ အပြတ်အသတ်အနိုင်ယူ ချေမှုန်းခဲ့ပါတော့တယ်။ ဆွပ်ချ်ခေါ်

နာရီတစ်မျိုး တီထွင်ထုတ်လုပ်မှုကသာ ဆွစ်တို့ရဲ့ ချီးမွမ်းထိုက်တဲ့ နာရီလုပ်ငန်းဈေးကွက် ကို ကယ်တင်နိုင်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ကမ္ဘာကြီးအတွက်တော့ 'အတွေးအခေါ် နိုးထမှုတစ်ရပ်' ကို သင်ခန်းစာ အဖြစ် ရရှိလိုက်ပါတယ်။ သူတစ်ပါးရဲ့ ထုတ်ကုန်နဲ့ ထုတ်လုပ်မှုနည်းနာတွေကို အလွယ်တကူပုံတူကူးဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် ဈေးကွက်ထဲမှာ သူများတွေ ဘာလုပ်နေသလဲ၊ ဘာတွေရရှိနိုင်သလဲဆိုတာ ဂရုပြုနေရုံနဲ့ မလုံလောက် တော့ပါဘူး။ မိမိပိုင်ဆိုင်တဲ့ အရင်းအမြစ်တို့အပေါ်မှာ အာရုံစိုက်ပြီး ရတတ်သမျှ နည်းလမ်းတွေနဲ့ မိမိရဲ့ ပင်မကျွမ်းကျင်မှုနဲ့ စွမ်းပကားတို့ကို ဖွံ့ဖြိုးလာအောင် လုပ်ဆောင်ရေးဟာ အင်မတန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ယှဉ်ပြိုင်မှုဆိုင်ရာ အခက်အခဲတွေကို ချိုးဖျက်ကျော်လွှားနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၇. ၅။ ရန်သူ၏တုံ့ပြန်မှုများနှင့် ပတ်ဝန်းကျင်ရှိအပြောင်းအလဲများအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်း

မိမိက စတင်ထိုးစစ်ဆင်တဲ့အခါမှာ ရန်သူက တန်ပြန်ထိုးစစ်ဆင်မှာ မဟုတ်ပါဘူးလို့ မှတ်ယူမယ်ဆိုလို့ကတော့ အလွန်ရူးမိုက်ရာကျသွားပါလိမ့်မယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် ရန်သူဟာ ထိရောက်တဲ့တုံ့ပြန်မှုလုပ်ဖို့ မဟာဗျူဟာရေးဆွဲချမှတ်ထားနိုင်စွမ်းမရှိဘူးလို့ မှတ်ယူခြင်းဟာ မိမိအတွက် အန္တရာယ်ကြီးမားလပါတယ်။ တကယ်တော့ ဆွန်ဇူးရဲ့ရေးသားချက်တွေဟာ မိမိဘက်ကရော ရန်သူဘက် ကပါ နှစ်ဘက်စလုံးက ထိရောက်စွာအသုံးချနိုင်တဲ့ “မဟာဗျူဟာ” နဲ့ ‘တန်ပြန်မဟာ ဗျူဟာတွေ' နဲ့ ပြည့်နှက်နေတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူး မှတ်ချက်ချခဲ့တဲ့ အတိုင်း “ထိုးစစ်ဆင်ဖို့ မချီတက်မီ ခံစစ်ကိုခိုင်လုံစွာ တည်ဆောက်ထားခြင်း’ အားဖြင့် မိမိအပေါ် ဘယ်ရန်သူမှ အနိုင်ယူတိုက်ခိုက်ခြင်း မပြုနိုင်အောင်လုပ်ဆောင် ထားဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ ဒါ့အပြင် အရေးပေါ်စီမံကိန်းတွေကိုလည်း ရေးဆွဲချမှတ် ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အရေးပေါ် စီမံကိန်းတွေဟာ နောက်ဆုံးထွက်ပေါက် သာဖြစ်ပြီး မူလစီမံကိန်းရှုံးနိမ့်တဲ့အခါမှ အသုံးပြုရမှာပါ။ မူလစီမံကိန်းအတိုင်း အောင်မြင်ရင်တော့ အကောင်းဆုံးပါပဲ။ ဒီလိုအောင်မြင်ဖို့ဆိုရင် မိမိတိုက်ခိုက်မှုရဲ့ နောက်ဆက်တွဲအနေနဲ့ ဖြစ်ပေါ်လာဖွယ်ရှိတဲ့ ရန်သူရဲ့တုံ့ပြန်မှုတွေအတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ အသေအချာလုပ်ဆောင်ထားဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ အဲဒီလို ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေထဲက နည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ သူလျှိုများကိုအသုံးပြုခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ အစဦးပိုင်းမှာတော့ ရန်သူလုပ်ဆောင်လာနိုင်တဲ့ တုံ့ပြန်မှုအမျိုးအစားတွေကိုသိရှိထားခြင်းက အသုံးဝင်လှပါတယ်။

ပထမဆုံး တုံ့ပြန်မှုအမျိုးအစားက “ရန်သူက တန်ပြန်ထိုးစစ်တစ်ခုကို ဆင်နွှဲလာခြင်း' ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒုတိယကတော့ “ရန်သူဟာ ခိုင်မာတောင့်တင်းတဲ့ ခံစစ်လမ်းကြောင်းကိုချမှတ်ထားခြင်း' ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ‘ရန်သူကလည်း လှည့်စားမှုကို အသုံးပြုလာနိုင်ခြင်း' ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘယ်လို တုံ့ပြန်မှုမျိုးဖြစ်ပါစေ တန်ပြန်စစ်အတွက် ကြိုတင်ပြင်ဆင်ခြင်းက အလွန်အရေးကြီး တဲ့အလျောက် လူနဲ့အရင်းအမြစ်တွေကို အောင်ပွဲရရှိစေနိုင်မယ့်ပုံစံနဲ့ တိတိကျကျ ဖြန့်ကျက်ချထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ရန်သူရဲ့တုံ့ပြန်မှုအပေါ် အလေးထားအကဲဖြတ်မှုနဲ့အတူ မိမိရဲ့ မဟာဗျူဟာကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာလည်း လိုအပ်တဲ့ အလျော့အတင်းနဲ့ အပြောင်းအလဲတွေကိုလုပ်ဆောင်သွားဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ ရှေ့ပိုင်းမှာညွှန်းဆိုခဲ့တဲ့အတိုင်း ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးသြဝါဒတစ်ခုက “ရန်သူရဲ့အခြေအနေနဲ့အညီ စစ်ရေးစီမံကိန်းကို အတည်ပြုဆုံးဖြတ်ရမယ်' ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဆိုလိုတာက ရန်သူ ဘာလုပ်တော့မယ်ဆိုတာ ခန့်မှန်းတွက်ဆပြီး မိမိရဲ့ စစ်အောင်နိုင်ရေးနည်းဗျူဟာတွေကို ရန်သူ့အခြေအနေနဲ့ လိုက်လျောညီထွေပြုပြင်မွမ်းမံခြင်းအားဖြင့် အောင်ပွဲခံနိုင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

"သို့ဖြစ်ရာ ပြောင်းလဲနေသော ရန်သူ့အခြေအနေနှင့်အညီ က
သူ၏နည်းဗျူဟာများကို ပြုပြင်မွမ်းမံခြင်းအားဖြင့်
အောင်ပွဲများရယူနိုင်စွမ်းရှိသူကို နတ်ဒေဝတာအလား မှတ်ယူနိုင်ပေသည်။"

စစ်သေနာပတိဟာ ရန်သူရဲ့တုံ့ပြန်မှုတွေကို ခန့်မှန်းဖို့အားထုတ်ရာမှာ ရန်သူ့စစ်စခန်းအတွင်းမှာ အမိန့်အာဏာခွဲဝေစီးဆင်းပုံ အပြောင်းအလဲရှိ-မရှိဆိုတာကလည်း အရေးကြီးတဲ့အချက်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ ခေါင်းဆောင်မှုအပြောင်းအလဲဟာ မဟာဗျူဟာကိုပါ အကြီးအကျယ်ပြောင်းလဲသွားစေတတ်လို့ပါပဲ။ စစ်ပွဲကာလအတွင်း စစ်ကဲအပြောင်းအလဲဖြစ်သွားတယ်ဆိုတာ ဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်မဟုတ်တဲ့အလျောက် အကြောင်းရင်းကိုထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက စစ်သေနာပတိရဲ့ 'အသွင်လက္ခဏာ'၊ 'ရှိသင့်တဲ့စရိုက်' နဲ့ 'ရှောင်ရှားရမယ့် အားနည်းချက်တွေ' နဲ့ပတ်သက်ပြီး အတော်များများညွှန်းဆိုရေးသားခဲ့တာဟာ အံ့သြစရာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

ရန်သူ့ဆီက ပေါ်ထွက်လာနိုင်ခြေရှိတဲ့ တုံ့ပြန်မှုများအတွက် မှန်ကန်သင့်လျော်တဲ့ ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေ လုပ်ထားနိုင်ရမှာဖြစ်တဲ့အပြင် စစ်မြေပြင်ရောက်သေနာပတိဟာ မဟာဗျူဟာတွေကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာလည်း ပတ်ဝန်းကျင်မှာဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ အပြောင်းအလဲတွေကို ထည့်သွင်းစဉ်းစားရမှာ ဖြစ်ပါ တယ်။ အကြောင်းကတော့ စစ်ပွဲအခြေအနေဆိုတာ ဘယ်တော့မှ တစ်သမတ်တည်း တည်ငြိမ်နေတာမျိုး မဟုတ်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် တပ်ဖွဲ့တွေဟာ ကွဲပြား ခြားနားတဲ့ ပထဝီအနေအထားမျိုးစုံကို ဖြတ်ကျော်ချီတက်ရတဲ့အလျောက် တွေ့ကြုံ ရတဲ့ စစ်မြေပြင်အမျိုးအစားတွေနဲ့အညီ မဟာဗျူဟာများကို ပြောင်းလဲချမှတ်သွား ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ စစ်ပွဲတိုးတက်ဖြစ်ပေါ်လာတာနဲ့အမျှ ရာသီဥတုအခြေအနေဟာလည်း ပြောင်းလဲနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ အပြောင်းအလဲတွေဟာ အခွင့်အလမ်းရောအန္တရာယ်တွေကိုပါ ဖန်တီးပေးနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ ရာသီဥတုအခြေအနေဆိုးဝါးမှုဟာ တပ်ဖွဲ့တွေရဲ့ချီတက်မှု၊ ပွဲသိမ်းတိုက်ပွဲအတွက် သတ်မှတ်ရက်နဲ့ နည်းဗျူဟာတို့ကို ထိခိုက်စေနိုင်ပါတယ်။ တကယ်လို့ အပူချိန်က အရမ်းမြင့်မားပြီး ကိုယ်က လေညာအရပ်မှာရှိနေမယ်ဆိုရင် မီးကိုအသုံးချ တိုက်ခိုက်ခြင်းဟာ အလွန်လိုလားအပ်ပြီး ထိရောက်တဲ့နည်းဗျူဟာတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့အလိုအရ မီးကို တိုက်ခိုက်ရေးနည်းလမ်းတစ်ရပ်အနေနဲ့ အသုံးပြုဖို့အတွက်ဆိုရင်......

"အကောင်းဆုံးအချိန်မှာ လောင်ကျွမ်းမတတ် ပူပြင်းသည့် ရာသီဥတုအခြေအနေတွင် ဖြစ်သည်။"

"အကောင်းဆုံးနေ့ရက်မှာ ကြယ်လေးလုံးနှင့်အတူ လ၏အနေ အထားဟန်ချက်ကြောင့် လေပြင်းတိုက်ခတ်သောနေ့ ဖြစ်သည်"

ဆိုလိုရင်းအနှစ်သာရက အသေအချာတန်ဖိုးဖြတ်ပြီး အတည်ပြုချမှတ်ထားတဲ့ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ဖြစ်ပေမဲ့ လက်တွေ့အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါမှာ ရန်သူရဲ့တုံ့ပြန်မှုနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ ပြောင်းလဲမှုအခြေအနေတွေအပေါ်မူတည်ပြီး လိုအပ်သလို ပြုပြင်မွမ်းမံကျင့်သုံးသွားရမယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို လုပ်ဆောင်ရာမှာ စစ်သေနာပတိဟာ လိုက်လျောညီထွေခံယူကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းရှိခြင်းဆိုတဲ့ အခြေခံမှုကို အသုံးချခြင်းအားဖြင့် အောင်ပွဲရဖို့သေချာတဲ့ အနေအထားတစ်ရပ်ကို ရရှိလာမှာဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာလည်း မဟာဗျူဟာတစ်ခုကို အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါမှာ ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့တုံ့ပြန်မှုအတွက် မှန်ကန်တဲ့ကြိုတင်ပြင်ဆင်မှုတွေလုပ်ထားဖို့နဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်ရဲ့ အပြောင်းအလဲတွေကို စောင့်ကြည့်အကဲခတ်နေဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ လက်ရှိ အကောင်အထည်ဖော်နေတဲ့ မဟာဗျူဟာကို အပြောင်း အလဲတွေ လုပ်နိုင်ဖို့အတွက်ဆိုရင် ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီရဲ့ တုံ့ပြန်မှုတွေနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင် အခြေအနေတို့အပေါ် မှန်ကန်တိကျတဲ့ ခန့်မှန်းတွက်ချက်မှုတွေ ပြုလုပ်နိုင်ဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ခန့်မှန်းတွက်ချက်မှုမှန်သမျှ ရာနှုန်းပြည့်မှန်ကန်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ မိမိရဲ့ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီမှာ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် အပြောင်းအလဲ ဖြစ်နိုင်တဲ့ အလျောက် သူ့နေရာမှာဆက်ခံတဲ့ စိန်ခေါ်သူအသစ်ရဲ့ အရေးယူဆောင်ရွက်ချက်တွေအပေါ်မှာ အကဲဖြတ်မှုအသစ်တစ်ခုကို လုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ အစိုးရကလည်း သင့်တော်မယ်ထင်တဲ့ ဥပဒေအသစ်တွေပြဋ္ဌာန်းခြင်း သို့မဟုတ် မူဝါဒပြောင်းလဲခြင်းတို့ကို လုပ်ဆောင်လာနိုင်ဖွယ် ရှိပါတယ်။ အဲဒီလို အပြောင်းအလဲတွေဟာ အလွယ်တကူ ခန့်မှန်းလို့ရနိုင်တဲ့အရာတွေတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ ဥပမာ ၁၉၈၉ ခုနှစ် မေ/ဇွန်လောက်က တရုတ်ပြည်မှာဖြစ်ပွားခဲ့တဲ့ တီအန်မင်အရေးအခင်းရဲ့ ရလဒ်အဖြစ် ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ဟောင်ကောင်ကပြေးကြစို့' ဆိုတဲ့ သဘောထားဆီက အမြတ်ထုတ်ယူဖို့အတွက်နဲ့ လုပ်သားအင်အားပြတ်လတ်မှုကို ကျော်လွှားရာမှာ အထောက်အကူရရှိစေဖို့ စင်ကာပူအစိုးရဟာ သူ့ရဲ့ လူဝင်မှုကြီးကြပ်ရေးဆိုင်ရာမူဝါဒကို အလျော့ပေးဖို့ ဆုံးဖြတ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ အလျော့ပေးမှုက မတူကွဲပြားတဲ့ကုမ္ပဏီတွေကို သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းသဘာဝအပေါ် မူတည်ပြီး အခွင့်အလမ်းရော ခြိမ်းခြောက်မှုတွေကိုပါ ဖန်တီးပေးခဲ့ပါတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် အဲဒါဟာ အဲဒီကုမ္ပဏီတွေရဲ့ ထိခိုက်ခဲ့မှုတွေအတွက် လျင်လျင်မြန်မြန်

တိတိကျကျထည့်သွင်းစဉ်းစားရမယ့် အရင်းခံအကြောင်းအချက်တစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ပုံပမာပြရရင် နီအန်းပိုလီတက်ကနစ်၊ အမျိုးသားတက္ကသိုလ်ဆေးရုံနဲ့ စင်ကာပူ အထွေထွေဆေးရုံကြီးတို့ဟာ အစိုးရရဲ့ အလျော့ပေးမှုကို အခွင့်အလမ်းသစ်တွေအဖြစ် ရှုမြင်ခဲ့ပြီး အစိုးရကကြေငြာချက် ထုတ်ပြန်သတ်မှတ်ပေးတဲ့ ကာလအတွင်းမှာ ဟောင်ကောင်က ကထိက၊ သူနာပြုနဲ့ ဆေးဘက်ဆိုင်ရာအထူးကျွမ်းကျင်သူတွေကို မိမိတို့ဆီမှာ စုဆောင်းခန့်ထားနိုင်ဖို့ အရေးပါတဲ့ကိစ္စရပ်တွေကို ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် အဲဒီအဖွဲ့အစည်းတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ချဲ့ထွင်ရေးစီမံကိန်းနဲ့ ပန်းတိုင်တွေကို အလျင်အမြန် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ယှဉ်ပြိုင်မှုနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေတို့အပေါ် ပိုမိုအလေးထားခြင်းအားဖြင့် ဂျပန်တို့ရဲ့စိန်ခေါ်မှုကို ကောင်းကောင်းကြီးတုံ့ပြန်ခဲ့တဲ့ အမေရိကန်ကုမ္ပဏီ တုံ့ပြန်နိုင်ခဲ့တဲ့ တချို့ရဲ့ လုပ်ပုံကတော့ အားရစရာကောင်းလှပါတယ်။ အဲဒီလိုတုံ့ပြန်နိုင်ခဲ့တဲ့ ကုမ္ပဏီတွေထဲမှာ ဟတ်တလေဒေးဗစ်ဆန်နဲ့ မိုတိုရိုလာတို့ရဲ့လုပ်ရပ်ဟာ အလေး ထားအတုယူစရာကောင်းလှပါတယ်။

ဟတ်တလေဒေးဗစ်ဆန်ရဲ့ တစ်ဆစ်ချိုးပြောင်းလဲလိုက်ပုံက အလွန်မှတ်သားစရာ ကောင်းပါတယ်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာရှိတဲ့ သူ့ရဲ့မော်တော်ဆိုင်ကယ်ဈေးကွက်ဝေစုဟာ ဂျပန်ရဲ့တင်သွင်းမှုအတွက် ဘေးဖယ်ပေးလိုက်ရတဲ့ အကျိုးဆက်အဖြစ် ၁၉၇၆ ခုနှစ်မှာ ၇၅ ရာခိုင်နှုန်း ရှိရာက ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်ဦးပိုင်းကာလ အရောက်မှာတော့ ၂၅ ရာခိုင်နှုန်း အောက်အထိ တစ်ဖြည်းဖြည်းလျော့ကျသွားပြီး ကုမ္ပဏီလည်း ပြုတ်လုပြုတ်ခင်ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ Vaughn Beals ရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှုအောက်မှာ ကုမ္ပဏီဟာ မိမိရဲ့ပြိုင်ဘက်နဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေတို့အပေါ် နားလည်သိရှိခြင်းအားဖြင့် တိုးတက်လာစေဖို့ ပြင်းထန်ပြီးပြတ်သားတဲ့ခြေလှမ်းတွေကို စတင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီကုမ္ပဏီဟာ သူတို့ရဲ့ ပြိုင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ ဂျပန်တွေ ဘယ်လို အလုပ်လုပ်ကြသလဲဆိုတာ နားလည်သိရှိစေဖို့ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်မှာ ဂျပန်စက်ရုံတွေဆီ သွားရောက်လည်ပတ်ခဲ့တဲ့အပြင် အိုဟိုင်ယိုမှာရှိတဲ့ ဟွန်ဒါကုမ္ပဏီရဲ့ တပ်ဆင်ရေးစက်ရုံကိုပါ လေ့လာရေးခရီးထွက်ခဲ့ပါတယ်။ အောင်မြင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဖြစ်ဖို့ဆိုတာ စီပွားရေးကိုသိနားလည်ပြီး အသေးစိတ်အလေးဂရုပြုတတ်တဲ့ ထိပ်ထိပ်ကြဲမန်နေဂျာတွေမပါဘဲ ရိုဘော့စက်ရုပ်တွေ၊ ကုမ္ပဏီ ယဉ်ကျေးမှုနဲ့ ကုမ္ပဏီသီချင်း၊ နံနက်ခင်းလေ့ကျင့်ခန်းနဲ့ ခေတ်မီကိရိယာတန်ဆာ ပလာတွေရှိရုံနဲ့ မလုံလောက်ဘူးဆိုတာ သဘောပေါက်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဟတ်တလေ ဒေးဗစ်ဆန်ကုမ္ပဏီဟာ သူတို့ရဲ့ပြိုင်ဘက် ဂျပန်တို့ဆီက လေ့လာသင်ယူခဲ့ရတဲ့ အတိုင်း ငံး လိုက်နာတာရှိသလို ပိုမိုကောင်းမွန်အောင်မွမ်းမံမြှင့်တင်မှုတွေလည်း လုပ်ခဲ့ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဟာ ကုန်လက်ကျန်သိုလှောင်မထားခြင်းအားဖြင့် ကုန်ကျ စရိတ်လျော့ချနိုင်ဖို့ ချက်ချင်းလက်ငင်း (Just-

in-time) ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးစနစ်ကို စတင်ကျင့်သုံးခဲ့ပါတယ်။ ကုန်ထုတ်လုပ်ရေးစနစ်ကို အပြောင်းအလဲလုပ်ဖို့ စီမံကိန်း ရေးဆွဲမှုနဲ့ အကောင်အထည်ဖော်မှုတို့ လုပ်ရာမှာ လုပ်သားတွေကို ပါဝင်ဆွေးနွေး အကြံဉာဏ်ပေးစေခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ စက်ရုံကြမ်းပြင် ခင်းကျင်းမှုကအစ စီမံခန့်ခွဲမှု အဆုံး ပါဝင်ဆွေးနွေးအကြံဉာဏ်ပေးခဲ့တဲ့ အုပ်စုတိုင်းဆီက အပြည့်အဝ သဘောတူ လက်ခံမှုမရှိဘဲ ဘယ်လိုအပြောင်းအလဲမျိုးကိုမှ မလုပ်ခဲ့ကြပါဘူး။ ဒါ့အပြင် ကုမ္ပဏီ ဟာ ပတ်ဝန်းကျင်ကို အသေးစိတ်အကဲဖြတ်ပြီး ဈေးကွက်ထဲမှာ မိမိတို့ကုမ္ပဏီ အတွက် အခွင့်သာမှုရှိတဲ့ မော်တော်ဆိုင်ကယ်အကြီးစား ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းထဲကို သူ့ရဲ့ အရင်းအမြစ်အားလုံး ပုံအောထည့်လိုက်ဖို့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ခဲ့ပါတယ်။အဲဒီစွန့်စားမှုဟာအောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ပါတယ်။ ဟတ်တလေဒေးဗစ်ဆန်ကုမ္ပဏီဟာ မော်တော်ဆိုင်ကယ်အကြီးစားဈေးကွက်ရဲ့ ၅၀ ရာခိုင်နှုန်းကျော်ကို ပြန်လည်ရရှိခဲ့ပြီး အရည်အသွေးမြင့်မားခြင်း၊ စူးစိုက်လုပ်ကိုင်တတ်ခြင်းနဲ့ စဉ်းစား တွေးခေါ် တတ်ခြင်း ဆိုတဲ့အင်္ဂါရပ်တွေနဲ့ ပြည့်စုံတဲ့ လုပ်သားအင်အားစုတစ်ခုကို ဖန်တီးနိုင်ခဲ့ပြီး လက်လီရောင်းချပေးသူတွေနဲ့လည်း အခိုင်အမာ မဟာမိတ်ဖွဲ့နိုင်ပါတယ်။

အလားတူလုပ်ဆောင်နိုင်ခဲ့တဲ့ တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကတော့ မိုတိုရိုလာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်ဖြစ်တဲ့ ဂျပန်တို့ရဲ့ မိခင်နိုင်ငံကိုသွားရောက်ပြီး ဒေသခံ ဈေးကွက်ထဲမှာ အကြိတ်အနယ်တွန်းတွန်းတိုက်တိုက် ဝင်ရောက်ယှဉ်ပြိုင်မှုပါဝင်တဲ့ သူ့ရဲ့နည်းလမ်းက အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတို့အတွက် အစောဆုံးစံနမူနာတစ်ခု ဖြစ်ခဲ့ ပါတယ်။ ကြိုးမဲ့ကြေးနန်းဆက်သွယ်ရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်တဲ့အခါမှာ သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးအတွက် ရင်းနှီးမြှုပ်နှံခြင်း၊ အရည်အသွေးထိန်းချုပ်မှုကို အလေးထား ဆောင်ရွက်ခြင်း၊ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုမှာ အသေးစိတ်အာရုံစိုက်ဖို့လိုအပ်ခြင်းနဲ့ နည်းပညာတိုးတက်မှုတို့ဟာ အောင်မြင်ရေးအတွက် အဓိကသော့ချက်ဖြစ်တယ် ဆိုတာကို နားလည်သဘောပေါက်ခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် မိုရိုတိုလာဟာ သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးမှာ အကြီးအကျယ်အကုန်အကျခံ သုံးစွဲခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ၁၉၈၉ ခုနှစ် အတွင်း အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၇၈၄ သန်း (ဝါ) တစ်နှစ်အတွင်း ရောင်းရငွေ အမေရိကန်ဒေါ်လာ ၉. ၆ ဘီလျံရဲ့ ၈.၂ရာခိုင်နှုန်းကို သုံးစွဲခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဟတ်တလေဒေးဗစ်ဆန် နည်းတူ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ ဈေးနှုန်းဆိုင်ရာ အားသာချက် (competitive price advantages) ရရှိစေရေးအတွက် ဂျပန်က တင်သွင်းကုန်ကို ဆန့်ကျင်တဲ့ အကောက်အခွန်အတားအဆီးတွေ လုပ်ပေးဖို့ အစိုးရဆီမှာ တောင်းဆိုခဲ့ ပါတယ်။ အဲဒီလို အားထုတ်မှုတွေက မိုရိုတိုလာအတွက် ဂျပန်ဈေးကွက်ကို ဖွင့်ပေး လာအောင် အကူအညီပေးခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီနောက်မှာတော့ သူ့ရဲ့ရောင်းရငွေ ဒေါ်လာ ၉.၆ ဘီလျံမှာ အမြတ်ငွေဒေါ်လာ သန်း ၅၀၀ ဝန်းကျင် ရရှိလာခြင်း အားဖြင့် အမြတ်အစွန်းပမာဏ မြင့်မားတိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ ရောင်းချင်းလည်း မဟာမိတ်ဖွဲ့နိုင်ခဲ့ပါတယ်။

၇. ၆။ စီးပွားရေးနှင့် နိုင်ငံရေးနယ်ပယ်မှ လှည့်စားမှု၊ လိမ်လည်မှုနှင့် အကျင့်ပျက်ခြစားမှု

ဒီအခန်းကို အဆုံးမသတ်ခင် စီးပွားရေးနဲ့ နိုင်ငံရေးနယ်ပယ်က လှည့်စားမှု၊ လိမ်လည်မှုနဲ့ အကျင့်ပျက်ခြစားမှုတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ မှတ်ချက်တချို့ကို တင်ပြလိုပါတယ်။ ငြင်းမရတာကတော့ စီးပွားရေးနဲ့နိုင်ငံရေးတို့အကြား နီးနီးကပ်ကပ် ဆက်စပ်မှုတွေ ရှိနေတယ်ဆိုတဲ့အချက်ပါပဲ။ ပြီးတော့ စီးပွားရေးသမားနဲ့ နိုင်ငံရေး သမားတို့အကြားမှာလည်း အပြန်အလှန်အပေးအယူတွေ ရှိနေတတ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးသမားတွေက အခွင့်အရေးတစ်စုံတစ်ရာအတွက် နိုင်ငံရေးသမားတွေကို ချဉ်းကပ်ရသလို နိုင်ငံရေးသမားတွေကလည်း ပါတီရံပုံငွေအစရှိတဲ့ ငွေရေးကြေးရေး ဆိုင်ရာ အထောက်အပံ့တွေရရှိဖို့ စီးပွားရေးသမားတွေဆီက မျှော်ကိုးကြရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ကျင့်ဝတ်သိက္ခာဖောက်ဖျက်မှုတွေနဲ့ ပတ်သက်လာရင် စီးပွားရေးနဲ့ နိုင်ငံရေးတို့ကို သီးခြားစီခွဲထုတ်ပြီး ရှင်းလင်းတင်ပြဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။

၇. ၆. ၁။ လိမ်လည်သည့် အလေ့အထနှင့် စပ်လျဉ်းသောသာဓကများ

ဒီအခန်းရဲ့အစောပိုင်းမှာ မီးမောင်းထိုးတင်ပြခဲ့တဲ့ ဂျပန်နိုင်ငံရဲ့ 'ရီခရု အရှုတ်တော်ပုံ' ဟာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ နိုင်ငံရေးအရမျက်နှာသာရစေဖို့ အာဏာပိုင်အဖွဲ့အစည်းဝင်တွေဆီ မသမာသောနည်းနဲ့ ချဉ်းကပ်လေ့ရှိတာကို အကောင်းဆုံးဖော်ပြနိုင်တဲ့ သာဓကတစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ လူအတော်များများက ရီခရုအရှုတ်တော်ပုံဟာ ဂျပန်ပြည်မှာသြဇာညောင်းနေတဲ့ မဲဆွယ်မှုအလေ့အထနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အခြေခံကျတဲ့အပြောင်းအလဲတွေ ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ ဆိုခဲ့ကြပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ လေ့လာသူတွေကတော့ သိပ်ပြီးထူးခြားလာလိမ့်မယ်လို့ မမျှော်လင့်ခဲ့ကြ ပါဘူး။ တကယ်လို့ အပြောင်းအလဲတစ်စုံတစ်ရာ ဖြစ်လာခဲ့မယ်ဆိုရင်လည်း အပေါ်ယံရွှေမှုန်ကြဲတာပဲ ဖြစ်လိမ့်မယ်လို့ဆိုကြပါတယ်။ မှန်ပါတယ်။ အရှုတ်တော် ပုံကြီးရဲ့ နောက်ဆက်တွဲအဖြစ် အထင်ကရ စီးပွားရေးအုပ်စုကြီးတချို့ဟာ ကျင့်ဝတ် ဆိုင်ရာ ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းချက်တွေချမှတ်ဖို့ စတင်ဆွေးနွေးခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီအရေးကိစ္စကို လေ့လာသုံးသပ်ဖို့ ဂျပန်လူမျိုးတို့ရဲ့ ဟန်ပန်အတိုင်း အဆုံးမရှိတဲ့ကော်မတီတွေကို ဖွဲ့စည်းခဲ့ကြပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ လေ့လာသူတွေကတော့ အဲဒီလုပ်ဆောင်ချက်တွေဟာ လက်တွေ့မကျဘဲ ပညာရပ်သဘောဆန်နေတယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ပြောင်းလဲတယ် ဆိုရင်လည်း မဆိုစလောက်သာ ဖြစ်ပါလိမ့်မယ်။ ဒီအချက်ကို တိုကျိုမြို့၊ ကိုမာဇာဝါ တက္ကသိုလ်က ပါမောက္ခ မာဆာယူကီ ဖူကူအိုဒါကလည်း "ဂျပန်ပြည်မှာ ကိုယ်ကျင့်တရားနဲ့ ပြည့်စုံဖို့အားထုတ်ခြင်းဟာ ကုန်စိမ်းသည်ဆီမှာ ငါးသွားဝယ်သလိုပါပဲ" ဆိုတဲ့ ဂျပန်တို့ရဲ့ ဆိုရိုးစကားကိုကိုးကားပြီး အပြည့်အဝထောက်ခံခဲ့ပါတယ်။

(စထရိုက်တိုင်း ၊ ၁၉၈၉ ဇန်နဝါရီလ ၆ ရက်) စင်စစ်အားဖြင့် ပါမောက္ခ ဖူကူအိုဒါဟာ ရီခရုအရှုတ်တော်ပုံကိုဖြေရှင်းဖို့ ရည်ရွယ်ဟန်ရှိတဲ့ 'ဂျပန်လူမျိုးတို့၏ စာရိတ္တ ဆိုင်ရာ စည်းမျဉ်းများ' ကို တီထွင်ရေးဆွဲခဲ့သူပါ။

> "အကယ်၍ ပြဿနာတစ်စုံတစ်ရာ ပေါ်မလာလျှင် အဆင်ပြေပါသည်။ အကယ်၍ ပြဿနာပေါ်လာခဲ့လျှင်ကား လက်ထောက်တစ်ဦးထံ အပြစ်ပုံချလိုက်ပါ။ ယင်းနည်း နှင့်လည်း အလုပ်မဖြစ်လျှင် လူတိုင်း ဒါမျိုး အမြဲလုပ်ကြတာ ပါပဲဟု ပြောပါ။"

ပညာရှင်တချို့နဲ့ ဂျပန်လေ့လာသူတို့ဟာ အဲဒီတုန်လှုပ်စရာ အလုဒ့် အပြောင်းဖြစ်ရပ်တွေက ဂျပန်လူမျိုးတွေကို လှုပ်လှုပ်ရွရွဖြစ်လာစေတယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကို လက်မခံခဲ့ကြပါဘူး။ ဥပမာ သူတို့က ၁၉၇၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေမှာ ဖြစ်ပွား ခဲ့တဲ့ ရေနံအကြပ်အတည်း၊ ၁၉၈၆ နဲ့ ၁၉၈၇တို့မှာ ဖြစ်ခဲ့တဲ့ ယန်းငွေတန်ဖိုး နှစ်ဆ တက်လာမှုနဲ့ ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတချို့ က ကန့်သတ်ထားတဲ့ အဆင့်မြင့် နည်းပညာတွေကို ရုရှားတို့ဆီရောင်းချခဲ့ခြင်းရဲ့ ရလဒ်အဖြစ် လုံခြုံရေးကို ခြိမ်းခြောက်မှုတွေ ပေါ်ပေါက်လာခြင်းတို့က ဂျပန်တွေ အရေးယူဆောင်ရွက်လာအောင် တွန်းအားပေးခဲ့တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ အလားတူစွာပဲ ရီခရုအရှုတ်တော်ပုံကို အမြန်ဆုံးဖြေရှင်းရမယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ကံမကောင်းချင်တော့ အဲဒီကိစ္စဟာ ထင် သလောက် မလွယ်ကူဘဲ ပါတီတွေအတွက်မဲဆွယ်စရာ အကြောင်းအရာတစ်ခုသာ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။

ကိုယ်ကျင့်တရားဟာ ဂျပန်နိုင်ငံအတွက် အလွန်သိမ်မွေ့တဲ့ကိစ္စ ဖြစ်ပါ တယ်။ ဂျပန်ဆိုတာ လက်ဆောင်ပေးတဲ့ဓလေ့ ထွန်းကားတဲ့နိုင်ငံပါ။ လက်ဆောင် တွေကသာ ဂျပန်တို့ရဲ့ နိုင်ငံရေး၊ စီးပွားရေး၊ လူမှုရေးနဲ့ ပုဂ္ဂိုလ်ရေးကိစ္စအဝဝကို ဆက်စပ်ပေးထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ တိုက်ခန်းတစ်ခန်း ငှားရမ်းဖို့အတွက် ငွေကြေး ပမာဏတစ်ခုကို လက်ဆောင်အဖြစ် ပေးရပါတယ်။ ဂျပန်သတင်းထောက်တွေဟာ သူတို့ အင်တာဗျူး လုပ်လိုသူတွေကို လက်ဆောင်တစ်ခုခု ပေးရပါတယ်။ ဈေးကွက် သုတေသနသမားတွေကလည်း သူတို့ရဲ့ အင်တာဗျူးကို လက်ဆောင်လေးတစ်ခုခု ပေးခြင်းနဲ့ အဆုံးသတ်လေ့ရှိပါတယ်။ ဒိုင်းယက်လွှတ်တော် ကိုယ်စားလှယ်တွေ ကလည်း အကူအညီတောင်းခံလာမှုတိုင်းအတွက် လက်ဆောင်ပစ္စည်းတစ်စုံတစ်ရာ အလိုရှိကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ရီခရုအရှုပ်တော်ပုံဟာ လက်တွေ့အားဖြင့် လက်ဘက် ရည်ဝိုင်းမှာ ငြင်းခုန်စရာတစ်ခုသာ ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အရှုပ်တော်ပုံနဲ့ ပတ်သက်ပြီးစိတ်လှုပ်ရှားစရာကောင်းတာက
အကျင့်ပျက်ခြစားမှုကြီးတစ်ခုဆိုတာထက် ပါတီများ အကြားမဲဆွယ်ရာမှာ ဘယ်လောက်ထိ ကြီးမားကျယ်ပြန့်စွာအသုံးဝင်ခဲ့တယ်ဆိုခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

အကျင့်ပျက်ခြစားမှုအပေါ် ယဉ်ကျေးမှုအရနားလည်ခံယူပုံ သဘောထားက

အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဝါးတားဂိတ်အရှုပ်တော်ပုံ ဖြစ်ပွားခဲ့စဉ်က မြင့်မားတဲ့ ရာထူးဌာနန္တရမှာ အကျင့်ပျက်ခြစားမှု ရှိနေတယ်ဆိုတဲ့အချက်က အမေရိကန် ပြည်သူအများစုကြီးကို ထိတ်လန့်တုန်လှုပ်သွားစေခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်လူမျိုးတို့အဖို့ မှာတော့ လာဘ်ပေးတယ်ဆိုတာ ဘဝရှင်သန်နည်းတစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ် တော့ ဂျပန်စီးပွားရေးသမား အများစုဟာ အကျင့်ပျက်ခြစားမှုကို ရာသီဥတုအခြေ အနေတစ်ခုလို ရှုမြင်ကြပါတယ်။ လူတိုင်း အဲဒီအကြောင်း ပြောကြပေမဲ့ ဘယ်သူ ကမှ ဒီကိစ္စအတွက် ဘာမှ အရေးယူဆောင်ရွက်နိုင်စွမ်း မရှိကြပါဘူး။ လော့ဟိဒ် အရှုပ်တော်ပုံကတောင် ရှေ့ပိုင်းမှာဖော်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ဂျပန်လူမျိုးတွေအပေါ် သိပ်ပြီး ထိခိုက်မှုမရှိခဲ့ပါဘူး။ အကြောင်းကတော့ လော့ဟိဒ်အရှုပ်တော်ပုံ အပြီးမှာ ကော်ပိုရေးရှင်းတွေက နိုင်ငံရေးသမားတွေအတွက် ထောက်ပံ့ငွေကို အနည်းအကျဉ်း ကန့်သတ်လိုက်ရုံကလွဲလို့ ဘာမှ သိပ်မထူးခြားခဲ့လို့ပါပဲ။ အဲဒီ အကန့်အသတ်တွေဟာ လက်တွေ့ ဘဝမှာတော့ အကြီးအကျယ် လျစ်လျူရှုခံခဲ့ရပါတယ်။ ဂျပန် စီမံခန့်ခွဲမှု အလေ့အထနဲ့ပတ်သက်ပြီး အဆိုးမြင်တဲ့ ဝေဖန်ရေးသမား မာကိုတိုဆတာကာက ယခုလို ထင်မြင်ချက်ပေးခဲ့ဘူးပါတယ်။

> "အကယ်၍ သင်ခန်းစာတစ်ခု ရခဲ့သည်ဆိုလျှင် ယင်းသည် ငွေကြေးကို အသုံးမပြုရန်သာဖြစ်သည်။ ငွေကြေးကို အသုံး ပြုခြင်းက တိုက်ရိုက်ကျလွန်းသည်။ စတော့ရှယ်ယာများကို အသုံးပြုပါ။"
> (စထရိတ်တိုင်း ၁၉၈၉ ဇန်နဝါရီလ ၆ ရက်)

ဂျပန်တို့အတွက် မျှမျှတတစဉ်းစားပေးရမယ်ဆိုရင် လုညံ့စားခြင်း၊ လိမ်လည်ခြင်းနဲ့ အကျင့်ပျက်ခြစားခြင်းတို့ဟာ အနောက်ကမ္ဘာအပါအဝင် နိုင်ငံ အတော်များများမှာ ဖြစ်ပွားနေတဲ့ ကပ်ရောဂါတစ်ခုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သာဓကပြရရင် ၁၉၈၉ ခုနှစ် ဇူလိုင်လမှာ အီတလီဝန်ကြီးချုပ် Giulio Andreotti ပြန်လည် အရွေးခံခဲ့ရတုန်းက အခွန်တိမ်းရှောင်သူတွေကို ချက်ချင်းအရေးယူပေးဖို့ တောင်းဆို ခဲ့ပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက အီတာလျံတွေဟာ အခွန်တိမ်းရှောင်တဲ့နေရာမှာ 'ဇ' ရှိသူတွေအဖြစ် ကျော်ကြားခြင်းပါပဲ။ တကယ်လို့သာ အီတာလျံတို့ဟာ သူတို့ရဲ့ဝင်ငွေ အားလုံးကို အမှန်အတိုင်းတင်ပြခဲ့မယ်ဆိုရင် ၁၉၈၉ ခုနှစ် အတွက် အီတလီနိုင်ငံရဲ့ ဘတ်ဂျက်လိုငွေ အမေရိကန်ဒေါ်လာ (၁၀၀) ဘီလျံရဲ့ ၇၅%ကို လျော့ကျသွားစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ (စထရိတ်တိုင်း၊ ဩဂုတ်လ ၄ ရက်၊ ၁၉၈၉ ခုနှစ်) ပိုပြီး စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတဲ့ အချက်က Giulio Andreotti မတိုင်မီ ဝန်ကြီးချုပ်လုပ်သွားခဲ့တဲ့ ကံဆိုးသူ Ciriaco De Mita က အခွန်ပေးဆောင် ချင်လာစေဖို့အတွက် လွတ်ငြိမ်းချမ်းသာခွင့်ပုံစံတစ်ခုကို စမ်းသပ်လုပ်ဆောင်ခဲ့ခြင်း ပါပဲ။ ဒါကို အထူးသဖြင့် သမဂ္ဂများပါဝင်တဲ့ ဝေဖန်ပြစ်တင်သူတွေက အတိတ်က ပြစ်မှုကျူးလွန်ခဲ့သူတွေကို ဆုချီးမြှင့်တဲ့သဘော သက်ရောက်နေတယ်လို့ ကန့်ကွက်

တာကိုခံခဲ့ရပြီး အောင်မြင်မှုမရရှိဘဲ အဆုံးသတ်သွားခဲ့ရပါတယ်။

ဒါ့အပြင် အီတာလျံ ဘောဂဗေဒပညာရှင်တချို့က ပြည်သူလူထုအတွက် ပိုမိုလိုအပ်လာနေပေမဲ့ ပြည်သူပိုင်ကဏ္ဍက ပံ့ပိုးပေးဖို့ မျှော်လင့်ချက်ကင်းမဲ့နေတဲ့ အလျောက် ပုဂ္ဂလိကပိုင်စာသင်ကျောင်း၊ စာတိုက်လုပ်ငန်းနဲ့ ဖက်စ်ပို့စက်တွေ အတွက် ငွေပေးချေဖို့ ပမာဏတစ်ခုအထိ အခွန်တိမ်းရှောင်တာဟာ ကောင်းပါ တယ်လို့ဆိုကြပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အီတလီနိုင်ငံမှာဂျပန်လိုပဲ လိမ်လည်လှည့်ဖျား တာကိုအကြောင်းပြုပြီး လူ့အဖွဲ့အစည်းက ပြစ်တင်ရှုတ်ချတယ်ဆိုတာမျိုး သိပ်မရှိဘူးလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။

အမြစ်ပြတ်ချေမှုန်းဖို့ အားထုတ်နေတဲ့ကြားကပဲ လှည့်စားမှု၊ လိမ်လည်မှုနဲ့ အကျင့်ပျက်ခြစားမှုတွေက တည်ရှိနေဆဲဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ဦးချင်းအနေနဲ့ရော၊ အဖွဲ့ အစည်းအလိုက်ပါ ဒီလိုအလေ့အထမျိုးကနေ ဝင်ငွေရရှိနေတဲ့အလျောက် ကာလ ကြာရှည် တည်တံ့နေဦးမှာပါပဲ။ တင်းကျပ်တဲ့ ဥပဒေစည်းမျဉ်းတွေ ပြဋ္ဌာန်းထားတဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာတောင် ပြစ်မှုကျူးလွန်သူ လျော့နည်းသွားတယ်လို့ မရှိပါဘူး။ လက်ရှိ အက်ဖ်ဘီအိုင်က ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ ချီကာဂိုမြို့ က တင်ကြိုငွေယူပြီး ရောင်းချသူ ၄၆ ဦးကို လိမ်လည်မှုနဲ့ စွဲချက်တင်လိုက်တာဟာ နမူနာကောင်း တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ် ဩဂုတ်လ ၂ ရက်နေ့မှာ အမေရိကန်ရှေ့နေချုပ် ဟာ ကော်လာဖြူပြစ်မှုတွေကိုချေမှုန်းခြင်းရဲ့ တစ်စိတ်တစ်ဒေသအဖြစ် ချီကာဂိုက ကြိုတင်ငွေယူပြီး ရောင်းချသူ ၄၆ ဦးကို ဖက်ဒရယ်ဥပဒေအရ စွဲချက်တင်လိုက် ကြောင်း ကြေငြာခဲ့ပါတယ်။

ကုမ္ပဏီအတွင်းရေး အချက်အလက်တွေကို တရားမဝင်ရောင်းစားခြင်း၊ ကူးသန်းရောင်းဝယ်မှု မှတ်တမ်းတွေကို ပြောင်းလဲပြင်ဆင်ခြင်း၊ အခွန်ကိစ္စ မရိုးမသားလုပ်ခြင်း၊ တရားမဝင်လုပ်ငန်းလုပ်ကိုင်မှုနဲ့ တစ်ပြည်ထဲသားတွေဆီ နည်းနည်းစီ ပြန်ဝေငှဖို့အတွက် ဈေးကွက်ထဲကဖောက်သည်တို့ရဲ့ အမှာစာတွေကိုထိန်ချန် ထားခြင်းတို့လို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ "မတရားသဖြင့် ဩဇာအာဏာအသုံးပြု ခြင်းနှင့် အကျင့်ပျက်ခြစားသော အဖွဲ့အစည်းများဆိုင်ရာ အက်ဥပဒေသစ်' ချိုးဖောက်မှုကိုရည်ညွှန်းပြီး အမေရိကန်အစိုးရဟာ လိမ်လည်လှည့်ဖျားတဲ့ အလေ့ အထတွေကို လုပ်နိုင်မှာမဟုတ်သလို လုပ်ခွင့်လည်းပြုမှာမဟုတ်ကြောင်း ကြေငြာခဲ့ ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် အောက်မှာဖော်ပြထားတဲ့ လုပ်ရပ်တွေက လိမ်လည်ပြီး တင်ကြိုရောင်းချသူတွေကို ဥပဒေအရပြစ်ဒဏ်ကျခံစေမယ့် သာဓကတချို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

(1) **Front-running**

ဖောက်သည်ဆီက ကုန်အမှာစာရောက်လာလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့

သတင်း အပေါ်မူတည်ပြီး ပွဲစားအနေနဲ့ အမြတ်ထုတ်နိုင်အောင် ကြိုတင်လုပ်ဆောင် ထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလို ရှေ့မှပြေးထားခြင်းကို ပွဲစားတစ်ဦးက 'ဒေသခံ" လို့ ခေါ်တဲ့ ကုန်သည်တစ်ဦး သို့မဟုတ် ပွဲစားမဟုတ်ဘဲ ကိုယ့်လုပ်ငန်းကိုယ်လုပ်နေတဲ့ ကုန်သည်တစ်ဦးဦးကို ပမာဏကြီးမားတဲ့ကုန်အမှာစာ ရောက်လာတော့မယ် ဆိုတဲ့ အကြောင်း အသိပေးခြင်းအားဖြင့် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီအခါမှာ 'ဒေသခံ က အဆိုပါကုန်ပစ္စည်းတွေကို အနာဂတ်အတွက် ကြိုပွိုင့်စာချုပ်ချုပ်ပြီး လက်ဦး အောင် ဝယ်ယူလိုက်ပါတယ်။ ဖောက်သည်ဆီက အမှာစာရောက်ရှိလာချိန်မှာတော့ ကြိုပွိုင့်ချုပ်ထားတဲ့ဈေးနှုန်းထက် မြင့်မားတဲ့ဈေးနဲ့ 'ဒေသခံ' ဆီက ပွဲစားက ဝယ်ယူပြီး ဖောက်သည်ထံ တင်ပို့ပေးပါတယ်။ ဖောက်သည်အနေနဲ့ အဲဒီ ပဋိညာဉ်ပါ ပစ္စည်းတစ်စုံတစ်ရာကို ဈေးပိုပေးပြီး ဝယ်ယူရပါတော့တယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ဒေသခံဟာ သူနဲ့ လျှို့ဝှက်ကြံစည်ထားတဲ့ပွဲစားနဲ့ အကျိုးအမြတ်ခွဲဝေခံစားသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(2) Cuffing

ကုန်စည်ဈေးနှုန်းတွေ ကျဆင်းသွားချိန်အထိ ဖောက်သည်အမှာစာ တစ်ခုကို ဆိုင်းငံ့ထားပြီးမှ ယခင်တက်ဈေးနဲ့ စာရင်းဖွင့်တင်ပို့ပေးတဲ့ လုပ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ပွဲစားတစ်ဦးက ဖောက်သည်အမှာစာတစ်ခုရတဲ့အခါ ကုန်စည် ဈေးနှုန်းက ဒေါ်လာ (၅၀) ဖြစ်နေပြီး နောက်နည်းနည်းကြာတော့ (၄၅) ဒေါ်လာကိုကျဆင်းသွားတယ် ဆိုကြပါစို့။ ပွဲစားက ဒေသခံနဲ့ပူးပေါင်းပြီး ဒေါ်လာ (၅၀) နဲ့ ဝယ်ယူဖို့ ကံထရိုက်တစ်ခု ချုပ်ဆိုလိုက်ပါတယ်။

အခန်း (၈) မဟာဗျူဟာမြောက် ထိန်းချုပ်မှုများ

Strategic control

အသေခံသူလျှိုများဟာ ဘာမှငွဲ့ကွက်စရာမလိုဘဲ မိမိနိုင်ငံ အကျိုးစီးပွားအတွက် သူတို့ရဲ့အသက်ကို စတေးပစ်နိုင်တဲ့ သူလျှိုများလဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့်သတင်းအချက်အလက်မှားတွေကို တမင်တဖန်တီးပြီး အဲဒီအသေခံသူလျှိုများဆီ ပေါက်ကြားသွားအောင် လုပ်ဆောင်ရပါတယ်။

ဆွန်ဇူးမိုဒယ်ရဲ့ နောက်ဆုံးပိတ်ရှုထောင့်အမြင်ကတော့ မဟာဗျူဟာမြောက်ထိန်းချုပ်မှုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ (ပုံ ၈. ၁ ကိုရှုပါ) မဟာဗျူဟာတစ်ခုကို ရေးဆွဲချမှတ်ပြီး အကောင်အထည်ဖော်တဲ့အခါမှာ အပြောင်းအလဲတွေကို လိုသလိုလုပ်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ စစ်ပွဲဆင်နွှဲတဲ့အခါမှာ ရန်သူနဲ့ ပတ်ဝန်းကျင်တို့ရဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်တို့ဟာ တစ်သမတ်တည်းရှိမနေဘဲ အချိန်နဲ့အမျှ ပြောင်းလဲနေတတ်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါ့ကြောင့် "ရန်သူရဲ့တုံ့ပြန်မှုနဲ့ တန်ပြန်မဟာဗျူဟာတို့က ထွက်ပေါ်လာတဲ့ရလဒ်' နဲ့ 'ပတ်ဝန်းကျင် ဖြစ်ပေါ်ပြောင်းလဲလာမှု' တို့နဲ့အညီ မဟာဗျူဟာတစ်ရပ်ကို မွမ်းမံပြင်ဆင်ပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ မဟာဗျူဟာမြောက် ထိန်းချုပ်မှုများဟာ မဟာဗျူဟာမြောက်စီမံကိန်း ရေးဆွဲအကောင်အထည်ဖော်မှုဆိုင်ရာလုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ ရှေ့ပိုင်းမှာပါရှိတဲ့ အဆင့်တွေအတွက် တုံ့ပြန်သဘောထားပြန်ယူမှုယန္တရား (Feedback Mechanism) အဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။

ထိန်းချုပ်မှုဆိုတာ မဟာဗျူဟာတိုင်းအတွက် မရှိမဖြစ်ပါဝင်ရမယ့် အစိတ်အပိုင်းတစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ ထိရောက်တဲ့ထိန်းချုပ်မှုဖြစ်ဖို့ဆိုရင်တော့ 'ရန်သူ' နဲ့ 'ပတ်ဝန်းကျင်' တို့နဲ့သက်ဆိုင်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို 'ကောက်ခံခြင်း၊ 'စုစည်းခြင်း' နဲ့ 'သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်ခြင်း' တို့ကို ပြုလုပ်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက ဒီအကြောင်းကို သူ့ရဲ့ 'ထောက်လှမ်းမှုဆိုင်ရာအခြေခံမှု' ထဲမှာ ထည့်သွင်းဖော်ပြထားပါတယ်။ ဒါ့အပြင် မိမိဆီက သတင်းအချက်အလက်တွေ ရန်သူဆီ ယိုဖိတ်ပေါက်ကြားမသွားစေရေးကလည်း ရန်သူ့သတင်း ရရှိရေးနည်းတူ အရေးကြီးလှပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက ဒီအကြောင်းကို သူ့ရဲ့ 'လုံခြုံမှုဆိုင်ရာအခြေခံမှု' မှာ ထည့်သွင်းဖော်ပြထားပါတယ်။ ပိုပြီးရှင်းအောင်ပြောပြရရင် မဟာဗျူဟာမြောက် ထိန်းချုပ်မှုများရဲ့ မျက်နှာစာတစ်ဘက်ကို ထောက်လှမ်းမှုဆိုင်ရာအခြေခံမှုက ကိုယ်စားပြုပြီး သတင်းအချက်အလက်တွေရရှိခြင်းအားဖြင့် ထိရောက်တဲ့မဟာဗျူဟာ များကို ရေးဆွဲချမှတ် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါတယ်။ အခြားတစ်ဘက်မှာတော့ လုံခြုံမှုဆိုင်ရာအခြေခံမှုက 'ခုခံမှု' ဆိုတဲ့မျက်နှာစာကို

ကိုယ်စားပြုပြီး မိမိရဲ့ သတင်း အချက်အလက်တွေ ပေါက်ကြားမသွားအောင် ကာကွယ်ဖို့လိုအပ်ပါတယ်။ ဒီလို မဟုတ်ဘဲ မိမိရဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ရန်သူက ခိုးယူရရှိသွားခဲ့ရင် မိမိရဲ့ မဟာဗျူဟာ,ဟာ ဘာမှအသုံးဝင်တော့မှာ မဟုတ်ပါဘူး။

၈. ၁။ ထောက်လှမ်းမှုဆိုင်ရာ အခြေခံမှု

စစ်ပွဲတစ်ခုက ထွက်ပေါ်လာမယ့် ရလဒ်များအပေါ် အကျိုးသက်ရောက်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်မျိုးစုံနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ရယူစုဆောင်းဖို့ လိုအပ်တယ် ဆိုတာကို ဆွန်ဇူးက .....

"အိမ်နီးချင်းနိုင်ငံများမှ အုပ်ချုပ်သူများ၏ စစ်ရေးဆိုင်ရာ စိတ်သဘောထားနှင့် ပုံသဏ္ဍာန်တို့ကို မသိရှိဘဲ ယင်းတို့နှင့် သမည်သို့သော မဟာမိတ်ပြုခြင်းကိုမှ မလုပ်ရ။ တောင်များ၊ တောများ၊

တောင်ကြားလမ်းများ၊ စိမ့်မြေများ၊ ချိုင့်ဝှမ်းများ စသည်တို့နှင့် အကျွမ်းဝင်ခြင်းမရှိဘဲ တပ်ဖွဲ့များကို မချီတက်စေရ။"

ဆွန်ဇူးက စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ စစ်ဘက်ဆိုင်ရာထောက်လှမ်းမှုရဲ့ အခန်းကဏ္ဍကို အတိအလင်း အသိအမှတ်ပြုခဲ့ပါတယ်။

"အသိဉာဏ်အမြော်အမြင်နှင့်ပြည့်စုံသော အုပ်ချုပ်သူနှင့် လိမ္မာပါးနပ်သော စစ်သေနာပတိတို့သည် သူတို့၏တပ်မတော်ကို ဦးဆောင်သည့်အခါတိုင်း ရန်သူကို အောင်နိုင်စွမ်းရှိခြင်းနှင့် အခြားသူများထက် သာလွန်ကြီးကျယ်သည့် အောင်ပွဲများကို ရယူနိုင်ခြင်းမှာ သူတို့၏ ကြိုတင်သိမြင်မှုကြောင့် ဖြစ်သည်။"

ဒါကြောင့် ကြိုတင်သိမြင်မှု သို့မဟုတ် စစ်ဘက်ဆိုင်ရာထောက်လှမ်းမှုဟာ

သာလွန်ကောင်းမွန်တဲ့ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာတွေကို ရေးဆွဲချမှတ်ရာမှာ လိုအပ်ချက် ဟစ်ရပ် ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာကတော့ အဲဒီလို ကြိုတင်သိမြင်နိုင်ဖို့အတွက် ဆွန်ဇူးထောက်ခံတင်ပြခဲ့တဲ့ နည်းလမ်းတွေပါပဲ။ တရုတ် မျိုးတွေမှာ အစဉ်အလာအားဖြင့် အရေးကြီးတဲ့ဆုံးဖြတ်ချက် တစ်စုံတစ်ရာ ချမှတ်တော့မယ်ဆိုရင် သူတို့မိရိုးဖလာကိုးကွယ်ခဲ့ကြတဲ့ နတ်ဒေဝတာနဲ့ ကွယ်လွန်သွားကြပြီဖြစ်တဲ့ မိဘဘိုးဘွားဘီဘင်တို့ရဲ့ ဝိညာဉ်တွေဆီကအကူအညီ တောင်းခံ တတ်တဲ့ ဓလေ့တစ်ခုရှိပါတယ်။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ အကူအညီနဲ့ အနာဂတ်ကို ကြိုတင်သိမြင်နိုင်တယ်လို့လည်း ယုံကြည်ကြပါတယ်။ ဆွန်ဇူးကတော့ အဲဒီ မိရိုး လာယုံကြည်မှုတွေနဲ့ ဆန့်ကျင်ပြီး ယခုလိုရေးသားခဲ့ပါတယ်။

"ကြိုတင်သိမြင်မှုသည် ဝိညာဉ်များ သို့မဟုတ် နတ်ဒေဝတာများ ထံမှ ခဲရာခဲဆစ်ရရှိလာခြင်း မဟုတ်သလို ခြင်္ချုံဆင်ခြင် စဉ်းစားခြင်း သို့မဟုတ် ခွဲခြမ်းစိတ်ဖြာတွက်ချက်ခြင်း အားဖြင့်လည်း မရနိုင်ပေ။

ရန်သူ့အခြေအနေကို သိရှိထားသူ ထံမှသာ ရရှိနိုင်ပေသည်။"

အထက်ပါမိန့်ဆိုချက်က သတင်းအချက်အလက် ရရှိရေးအတွက် နည်းလမ်းတစ်ရပ်အဖြစ် 'လူသား အထောက်တော်' ရဲ့ ထူးခြားတဲ့အခန်းကဏ္ဍအပေါ် ထင်ထင်ရှားရှား ညွှန်ပြထားတယ်ဆိုတာကို သတိပြုရပါလိမ့်မယ်။ ဆွန်ဇူးဟာ အခွင့်အရေး၊ ကံကြမ္မာ၊ ဉာဏ်ပညာနဲ့မှန်းဆမှု၊ ထိုင်ရာမထကောက်ချက်ချမှု၊ ဆင်ခြင် သုံးသပ်မှု ဒါမှမဟုတ် အတိတ်ဖြစ်ရပ်များအပေါ် အခြေခံတဲ့မှန်းဆမှုစတဲ့ နည်းလမ်း တွေအပေါ် အယုံအကြည်မရှိပါဘူး။ သူက ရန်သူရဲ့အခြေအနေကို သိရှိထား၊ သိရှိနိုင်တဲ့လူတွေကို အသုံးချခြင်းအားဖြင့် သတင်းအချက်အလက်ရယူတဲ့ နည်းလမ်းကိုသာ ယုံကြည်ပါတယ်။ ဒီအချက်က သူလျှိုလုပ်ငန်းအတွက် လူပုဂ္ဂိုလ်ကို အသုံးချသင့်ကြောင်း ညွှန်ပြနေပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ရန်သူရဲ့ စီမံကိန်းများနဲ့ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေအပြင် ရန်သူရဲ့လှုပ်ရှားမှု၊ စစ်ပွဲကာလအတွင်း ရန်သူရောက်ရှိနေတဲ့အနေအထား၊ သူတို့ရဲ့လက်နက်များ သိုလှောင်ရာနေရာ၊ ထောက်ပံ့ပို့ဆောင်ရေး၊ တပ်ဖွဲ့တွေဖြန့်ကျက်ချထားပုံ စတာတွေကိုပါ သိရှိအောင် သူလျှိုများက တစ်ဆင့် သတင်းရယူမှုတွေ ပါဝင်ပါတယ်။ အဲဒီထဲမှာ ရန်သူရဲ့ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာ အခြေအနေနဲ့ ရန်သူ့စစ်သေနာပတိရဲ့ ခေါင်းဆောင်မှု အရည်အသွေးတို့နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အကဲဖြတ်ချက်တစ်ရပ်လည်း ပါရှိပါတယ်။

ဆွန်ဇူးဟာ သတင်းအချက်အလက် စုဆောင်းဖို့အတွက် တခြားနည်းလမ်းတွေကိုလည်း ထည့်မတွက်ဘဲ မနေခဲ့ဘူးဆိုတာကို ဂရုပြုရပါလိမ့်မယ်။ သို့ပေမဲ့ အထိရောက်ဆုံးနည်းလမ်းကတော့ သူလျှိုဒလံတွေကို အသုံးချခြင်းသာ ဖြစ်တယ်လို့ တိုက်တွန်းရေးသားခဲ့ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးဟာ သူလျှိုတွေကို အတိကျ အကျယ်ပြန့်ဆုံး အမျိုးအစားပိုင်းခြား သတ်မှတ်ခဲ့သူတစ်ဦးလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူ့အလိုအရ အခြေခံအားဖြင့် သူလျှိုအမျိုးအစားငါးမျိုးရှိပါတယ်။

"သို့ဖြစ်ရာ အသုံးချနိုင်သော လျှို့ဝှက်သူလျှိုငါးမျိုးရှိသည်။ ယင်းတို့မှာ ဒေသခံသူလျှို၊ အတွင်းသူလျှို၊ နှစ်ဘက်လွှသူလျှို၊ အသေခံသူလျှိုနှင့် ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုတို့ ဖြစ်ပေသည်။"

၈. ၁. ၁။ ဒေသခံသူလျှိုများ

"ဒေသခံသူလျှိုများမှာ ရန်သူ့နိုင်ငံမှ စုဆောင်းသိမ်းသွင်း ထားသည့် သာမန်လူများဖြစ်ကြသည်။"

စစ်ပွဲမှာ ဒေသခံသူလျှိုများ (Local agents) ကိုအသုံးချခြင်းဟာ အလွန် အရေးကြီးပါတယ်။ သူတို့ဟာ မိမိတိုက်ခိုက်သိမ်းပိုက်မယ့် နိုင်ငံအတွင်းမှီတင်း

နေထိုင်ကြတဲ့ သာမန်ပြည်သူတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကို အခါအားလျော်စွာ အကျိုး ကျေးဇူး (ပါ) အခွင့်အရေး တစ်စုံတစ်ရာကို မက်လုံးအဖြစ်ပေးပြီး အလွယ်တကူ သိမ်းသွင်းနိုင်ပါတယ်။ ဒေသခံတိုင်းရင်းသားတွေဖြစ်တဲ့ သူတို့ဟာ သံသယအဝင် မခံရသလို သတင်းအချက်အလက်တွေကိုလည်း အလွယ်တကူ မြန်မြန်ဆန်ဆန် စုဆောင်းနိုင်ကြပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ သာမန်အရပ်သားတွေ ဖြစ်တဲ့အလျောက် အထူးအခွင့်အရေး သို့မဟုတ် အဆင့်မြင့်သတင်းအချက်အလက်တွေကို ရယူနိုင်စွမ်း မှာတော့ အကန့်အသတ်ရှိနေပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့ကို ရန်သူတပ်ဖွဲ့တွေရဲ့ စိတ်ဓာတ်ပိုင်းဆိုင်ရာအခြေအနေ၊ စိတ်နေသဘောထားနဲ့ ရန်သူ့နိုင်ငံရဲ့ အုပ်ချုပ်သူ အပေါ် သူ့ပြည်သူလူထုက ထားရှိတဲ့သဘောထား အပြုအမူနဲ့ ရန်သူနိုင်ငံအတွင်း ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ ယေဘုယျအခြေအနေတို့နဲ့ ပတ်သက်တဲ့သတင်းတွေ ရရှိဖို့လောက် ကိုသာ မှီခိုအားထားနိုင်ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ အနိုင်ယူသိမ်းပိုက်ထားတဲ့ တပ်ဖွဲ့အနေနဲ့ သတိပြုရမယ့် အသိမ်းပိုက်ခံဒေသခံ ပြည်သူတချို့ရဲ့ တိုးတိုး တိတ်တိတ် လှုပ်ရှားမှုသတင်းတွေကို ဒေသခံသူလျှိုတွေဆီက ရရှိနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဒေသခံသူလျှိုတို့ရဲ့ ပဓာနတာဝန်က သူတို့မိခင်နိုင်ငံရဲ့ ထူးခြားတဲ့ ဝိသေသလက္ခဏာများနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ပံ့ပိုးပေးဖို့ပါပဲ။ အဲဒီလို သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ ဒေသခံပြည်သူတွေအဖို့ ဘာမှ မထူးဆန်း လှပေမဲ့ အဲဒီဒေသရဲ့ ပထဝီမြေအနေအထား၊ ရာသီဥတု စတာတွေနဲ့ ရင်းနှီး ကျွမ်းဝင်မှု မရှိသေးတဲ့ တိုက်ခိုက်ရေးတပ်ဖွဲ့တွေ အတွက်တော့ သေရေးရှင်ရေး တစ်မျှ အရေးကြီးလှပါတယ်။

“ဒေသခံလမ်းပြများကို အသုံးမချဘဲ မည်သူမျှ ပထဝီမြေအနေ

အထားထံမှ အကျိုးကျေးဇူး ရယူခံစားနိုင်မည် မဟုတ်ပေ။”

စစ်ပွဲမှာ ဒုက္ခသည်အဖြစ်ခိုလှုံသူနဲ့ စစ်သုံ့ပန်းတွေ (POWs = Prisoners-of-War) ဟာ ဒေသခံသူလျှိုရရှိရေးအတွက် အကူအညီပေးနိုင်တဲ့ အရင်း အမြစ်ကြီးတစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ POWs တွေကို စစ်ဆေးမေးမြန်းပြီး ကောင်းကောင်း မွန်မွန် ဆက်ဆံပြုစုစောင့်ရှောက်ရေးဟာ စစ်ဘက်ဆိုင်ရာ ထောက်လှမ်းရေးတိုင်းရဲ့ အဓိကပင်မတာဝန်တွေထဲက တစ်ခုပဲဖြစ်ပါတယ်။

“ဖမ်းဆီးရမိထားသော စစ်သည်များကို ကောင်းစွာ ဆက်ဆံပြီး

ပြုစုစောင့်ရှောက်ရမည်။”

ဒီနည်းအားဖြင့် သူတို့ထဲကတချို့ဟာ မိမိအတွက်အသုံးဝင်လာနိုင် ပါတယ်။ သူတို့ကို သွေးဆောင်စည်းရုံးပြီး မိမိဘက်ပြောင်းလာအောင် လုပ်နိုင်ခဲ့ရင် သူတို့ကို ဒေသခံသူလျှိုများအဖြစ်နဲ့ သူတို့ရဲ့မိခင်နိုင်ငံဆီ ပြန်လည်စေလွှတ် အသုံးချ နိုင်ပါတယ်။ ဒုက္ခသည်အဖြစ်ခိုလှုံသူနဲ့ စစ်သုံ့ပန်းတွေအပြင် ဒေသခံသူလျှို

သိမ်းသွင်းနိုင်တဲ့ တခြားနည်းလမ်းကတော့ နောက်ပိုင်းမှာ ဆက်လက်ရှင်းလင်းတင်ပြမယ့် နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုကို အသုံးချခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဒေသခံသူလျှိုတွေဟာ တစ်ဦးချင်းအနေနဲ့ အရေးပါမှုနည်းပါးတယ်လို့ ထင်ရပေမဲ့ စုပေါင်းလိုက်တဲ့အခါမှာတော့ သူတို့အားလုံးရဲ့ အခန်းကဏ္ဍဟာ လျော့တွက်လို့မရဘူးဆိုတာ တွေ့ ရှိနိုင်ပါတယ်။ သူတို့ကို ကောလာဟာလတွေ လွှင့်ထုတ်ခြင်းနဲ့ အတည်ပြုခြင်းတို့အပြင် မိမိတပ်မတော်နဲ့ ဒေသခံပြည်သူတွေ အကြား ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းများအဖြစ်လည်း အသုံးပြုနိုင်ပါတယ်။ စုပေါင်းလိုက်ခြင်းအားဖြင့် သူတို့ဟာ 'တည်ငြိမ်တဲ့ကဏ္ဍ' ကဖြစ်စေ 'မတည်ငြိမ်တဲ့ကဏ္ဍ' ကဖြစ်စေ ကစားနိုင်ကြပါတယ်။ ဥပမာ အစ္စရေးတို့ဟာ အရှေ့အလယ်ပိုင်းက သူတို့ သိမ်းပိုက်ထားတဲ့နယ်မြေတွေကို အုပ်ချုပ်ရာမှာ ဒေသခံသူလျှိုတွေကို ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့်အသုံးချခဲ့သူတွေအဖြစ် လူသိများထင်ရှားခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ တာဝန်က သဘောထားကွဲလွဲနေတဲ့ အဖွဲ့ဝင်တွေ၊ အဖွဲ့အစည်းတွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ပေးပို့ဖို့နဲ့ အစ္စရေးမှာ အလုပ်သွားရောက် လုပ်ကိုင်တဲ့ ဒေသခံ ပြည်သူတွေရဲ့ အသက်အန္တရာယ် လုံခြုံရေးအတွက် အကူအညီပေးဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ ဒေသခံသူလျှိုနဲ့ အလားတူသူတွေဟာ ဘယ်သူတွေဖြစ်မယ်လို့ ထင်ပါသလဲ။ ဒါကို မက်ခရိုနဲ့ မိုက်ခရိုအဆင့် နှစ်ခုစလုံးကနေ ရှုမြင်သုံးသပ်နိုင်ပါတယ်။ မက်ခရိုအဆင့်မှာတော့ နိုင်ငံရပ်ခြားဈေးကွက်တစ်ခုဆီကို မိမိကုန်စည်တွေတင်ပို့ပြီး ဈေးကွက်ထိုးဖောက်လိုတဲ့အချိန်မှာ အဲဒီနိုင်ငံအတွင်းက အလားအလာရှိတဲ့ စားသုံးသူနဲ့ ဖောက်သည်တွေကို တွေ့ ဆုံမေးမြန်းခြင်းနဲ့ ကွင်းဆင်းစာရင်းကောက်ခံခြင်းအားဖြင့် အဆိုပါဈေးကွက်ရဲ့ လိုအပ်ချက်နဲ့ ကြိုက်နှစ်သက်မှုတွေကို တိတိကျကျမြန်မြန်ဆန်ဆန် လေ့လာသုံးသပ်နိုင်ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ သူတို့ ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်လိုတဲ့ ဈေးကွက်နဲ့ပတ်သက်ပြီး တိတိကျကျ မြန်မြန်ဆန်ဆန် အသေးစိတ်လေ့လာ သုံးသပ်မှုပြုတဲ့နေရာမှာ ကျော်ကြားလှ ပါတယ်။ ဒီသတင်း အချက်အလက်တွေ သို့မဟုတ် သိမြင်မှုတွေဟာ ဘယ်ကများ ရောက်ရှိလာနိုင်ဦးမှာလဲ။ ဒေသခံတွေဆီကပဲ မဟုတ်ပါလား။

မိုက်ခရိုအဆင့်မှာတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ မိမိပြိုင်ဘက်တွေက ထုတ်လုပ်တဲ့ ကုန်စည်တွေအပေါ် စားသုံးသူတွေထားရှိတဲ့အမြင်နဲ့ အဲဒီကုန်စည်တွေရဲ့ အားနည်းချက်နဲ့ အားသာချက်တွေကို ကွင်းဆင်း စာရင်းကောက်ခံမှု ပြုရပါတယ်။ အဲဒီလို ကွင်းဆင်း စာရင်းကောက်ခံတာဟာ တန်ဖိုးသတ်မှတ်မှု၊ ဖြန့်ချိရေး၊ ကြော်ငြာနဲ့ အရောင်းမြှင့်တင်ရေးတို့လို တခြား ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ ရှုထောင့်အမြင်နဲ့ မဟာဗျူဟာများအထိ ပါဝင်နိုင်ပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်တို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေကို အသုံးပြုသူ သို့မဟုတ် စားသုံးသူတို့နဲ့ပတ်သက်တဲ့ အချက် အလက်တွေကို စုံစမ်းထောက်လှမ်းတာဟာ

ဒေသခံသူလျှိုတွေအသုံးပြုခြင်းနဲ့ အတူညီဆုံးလုပ်ငန်းပါပဲ။ တစ်ဘက်မှာလည်း ကုမ္ပဏီဟာ ပြိုင်ဘက်တို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်တွေနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်များအပြင် တခြားဆက်စပ် နေတဲ့ ဈေးကွက်သတင်းပလင်းတွေကိုပါ စုဆောင်းဖို့ ဒေသခံတချို့ကို အသုံးချနိုင် ပါတယ်။ ဈေးကွက်သုတေသနနဲ့ ကွင်းဆင်း စာရင်းကောက်ခံရေး ကုမ္ပဏီတွေဟာ သူတို့ရဲ့ ဖောက်သည်တွေဆီက အခကြေးငွေလက်ခံရယူပြီး သူလျှိုလုပ်ငန်းတွေမှာ ပါဝင် ဆောင်ရွက်ပေးလေ့ရှိကြပါတယ်။

၈. ၁. ၂။ အတွင်းသူလျှိုများ

> "အတွင်းသူလျှိုများသည် ကျွန်ုပ်တို့ စည်းရုံးသိမ်းသွင်းထားသည့် ရန်သူဘက်မှ အရာရှိများဖြစ်သည်။"

သူလျှိုလုပ်ငန်းရဲ့ အရေးကြီးတဲ့ ရှုထောင့်အမြင်တစ်ခုကတော့ ရန်သူ့ တပ်မတော်အတွင်းမှာ သဘောထားကွဲလွဲနေတဲ့ အရာရှိတွေကို ရှာဖွေသတ်မှတ်ပြီး အတွင်းသူလျှိုများ (Inside agents) အဖြစ် မွေးမြူရေးပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလို အရာရှိတွေထဲမှာ "သူတို့ကိုယ်ကို ထိုက်တန်တဲ့ ရာထူးဌာနန္တရ မရရှိကြဘူး" လို့ဖြစ်စေ ဒါမှမဟုတ် 'နိမ့်ကျတဲ့ အလုပ်တာဝန်တွေကို ပေးအပ်ခံနေတယ်" လို့ဖြစ်စေ မှတ်ယူ နေသူတွေ၊ သူတို့ရဲ့ လုပ်ငန်းခွင်မှာ တက်လမ်းမမြင်တော့တဲ့သူတွေ၊ အခွင့်အရေး မက်မောပြီးအခက်ကြုံချိန်မှာ ကိုယ်ကျိုးရှာလိုသူတွေ၊ အလွယ်တကူသစ္စာ ဖောက်တတ်သူတွေနဲ့ ကိုယ်ပိုင်ရပ်တည်ချက်မရှိဘဲ ခြံစည်းရိုးခွထိုင်နေသူတွေ ပါဝင်ကြပါတယ်။ အဲဒီအရာရှိတွေကို ပရိယာယ်နဲ့ မိမိဘက်ပါအောင် သိမ်းသွင်းခြင်း ဒါမှမဟုတ် လာဘ်ထိုးခြင်းအားဖြင့် သူ့မိခင်နိုင်ငံကို တန်ပြန်ဆန့်ကျင်လာအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ ရန်သူနိုင်ငံရဲ့ အခြေအနေအရပ်ရပ်ကို စုံစမ်းထောက်လှမ်း ဖို့နဲ့ သူတို့နိုင်ငံရဲ့ မျိုးကြီးမတ်ရာအချင်းချင်းဖြစ်စေ၊ မင်းကေရာဇ်နဲ့ မျိုးကြီးမတ်ရာများ အကြားဖြစ်စေ စိတ်ဝမ်းကွဲပြားအောင် သွေးထိုးလှုံ့ဆော်ရာမှာ သူတို့ကို အားကိုး အားထားပြုနိုင်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့နိုင်ငံရဲ့တပ်မတော်နဲ့ လုံခြုံရေးဆိုင်ရာ လျှို့ဝှက်ချက်တွေကိုတောင် မိမိဘက်ကို တိတ်တဆိတ်ပေးပို့နိုင်ပါတယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာလည်း အတွင်းသူလျှိုလုပ်ငန်းတွေ ရှိနေပါတယ်။ သာဓကပြရရင် စင်ကာပူကုမ္ပဏီတချို့ရဲ့ ဥက္ကဋ္ဌတွေဆီမှာ ကိုယ်ရေးအတွင်းရေးမှူး အဖြစ် တာဝန်ထမ်းဆောင်နေသူတွေဟာ မိမိတို့ကုမ္ပဏီအတွက် တန်ဖိုးရှိတဲ့ အတွင်းရေး အချက်အလက်တွေကို ပြိုင်ဘက်တွေဆီပေးပို့ခဲ့တဲ့အတွက် အရေးယူခဲ့ ရတဲ့ ဖြစ်ရပ်တွေပဲဖြစ်ပါတယ်။ အတွင်းသူလျှိုတွေဟာ ကုမ္ပဏီအဖို့ အလွန်အရေး ပါတဲ့ အတွင်းရေးကိစ္စတွေ ပြင်ပကိုယိုစိမ့် ထွက်မသွားစေရေးမှာ တာဝန်ရှိသူ

တွေလည်း ဖြစ်ကြပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် နိုင်ငံ အတော်များများမှာ အဲဒီလိုသူလျှို တွေကို တိတိကျကျ တားဆီးဟန့်တားဖို့ စတော့ရှယ်ယာနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အတွင်း သတင်း အရောင်းအဝယ်လုပ်မှုကို ထိန်းချုပ်တဲ့ဥပဒေတွေ ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ပြဋ္ဌာန်းထားကြပါတယ်။ ဒီလိုပြစ်မှုမျိုး ကျူးလွန်ကြောင်း ထင်ရှားခဲ့ရင်လည်း ပြင်းပြင်းထန်ထန် အရေးယူခံကြရပါတယ်။

ဒီနေရာမှာ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဆီကို အလုပ်ပြောင်းရွှေ့လုပ်ကိုင်ဖို့ စီစဉ်နေတဲ့ အလုပ်သမားတစ်ဦးဟာ မူလအလုပ်က မထွက်ခင်ကာလမှာ မရည်ရွယ်ဘဲနဲ့ဖြစ်စေ၊ တမင်သက်သက်ဖြစ်စေ အတွင်းသူလျှို တစ်ယောက် ဖြစ်သွားတတ်တာပါပဲ။ ဒီလိုလူမျိုးဟာ အလုပ်ရှင်သစ်အတွက် အကျိုး ကျေးဇူး ဖြစ်ထွန်းစေမယ့် အလုပ်ဟောင်းက သတင်းအချက်အလက်တွေကို ရသမျှ စုဆောင်း သယ်ယူသွားတတ်ပါတယ်။

ဂျပန်ကော်ပိုရေးရှင်းနဲ့ အေဂျင်စီများဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ဂျပန်နဲ့ကုန်သွယ်ရာမှာ ကုန်သွယ်ရေးလိုငွေပြမှုကျယ်ပြန့်လာခြင်းကို ခုခံကာကွယ်ဖို့ အတွက် 'အမေရိကန်ပညာရှင်တွေ' နဲ့ 'ဉာဏ်ကြီးရှင်အဖွဲ့တွေ' (Think Tanks)ကို သူတို့ရဲ့ သူလျှိုများအဖြစ် စည်းရုံးသိမ်းသွင်းခဲ့ပါတယ်။ ရည်ရွယ်ချက်ကတော့ အဲဒီ အတွေးအခေါ် ပညာရှင်ကြီးတွေအနေနဲ့ ယခုလို ကုန်သွယ်ရေးလိုငွေပြမှုဟာ မညီမျှတဲ့ ဂျပန်ပို့ကုန်မဟာဗျူဟာများကြောင့် မဟုတ်ဘဲ အမေရိကန်ဘဏ္ဍာရေး မညီမျှတဲ့ ဂျပန်ပို့ကုန် ချင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ ဂျပန်အေဂျင်စီမျိုးစုံဟာ ဒီကိစ္စအတွက် အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း (၁၅၀) အထိပုံအောပြီး အကုန်ကျခံရင်းနှီးမြှုပ်နှံခဲ့ကြပါတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ် ကျတော့ အမေရိကန်ဒေါ်လာ သန်း (၂၅၀) အထိ တိုးမြှင့်ခဲ့ပြန်ပါတယ်။ အဲဒီ ကိန်းဂဏန်းတွေထဲမှာ ရှေ့နေ၊ ဝါဒဖြန့်ချိရေးသမားနဲ့ ပြည်သူ့ဆက်ဆံရေးကျွမ်းကျင် သူတွေကို ဒေါ်လာသန်း ရာချီပေးပြီး ငှားရမ်းခဲ့တာတွေ မပါရှိသေးပါဘူး။ သူတို့ဟာ အမေရိကန်ကွန်ဂရက်နဲ့ အိမ်ဖြူတော်ရဲ့ ကုန်သွယ်ရေးနဲ့ရင်းနှီးမြှုပ်နှံမှုဆိုင်ရာ မူဝါဒများအပေါ် ဩဇာညောင်းတဲ့ ဥပဒေအကြံပြုအဖွဲ့ဝင်ဟောင်းတွေ၊ ကွန်ဂရက် အမတ်ဟောင်းတွေနဲ့ အစိုးရအရာရှိဟောင်းကြီးတွေလို ဂုဏ်သရေရှိလူကြီးတွေကို တောင် ငှားရမ်းခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ အဓိက ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်သူတွေရဲ့ အနေအထားကို ထူးထူးခြားခြား ပြောင်းလဲမပစ်နိုင် ပေမဲ့ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် မူဝါဒချမှတ်သူများအကြားမှာ အငြင်းအခုန်နဲ့ သဘောထား ကွဲလွဲမှုတွေ ဖြစ်ပေါ်လာအောင်တော့ ဝေဖန်တိုက်ခိုက်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ မသိဆိုးဝါးစွာပဲ (ဘရွတ်ကင်း အင်စတီကျူလို) အမေရိကန်ဉာဏ်ကြီးရှင်အဖွဲ့တွေ၊ ပညာရှင်ကြီး တွေနဲ့ ဝါဒဖြန့်ချိရေးသမားတွေဟာ ဂျပန်တို့ရဲ့ အတွင်းသူလျှိုများ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ နောက်ဆုံးတော့ ဂျပန်တို့ပေးစာကမ်းစာကို ရယူခဲ့ခြင်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာ အကြီးအကျယ် ကျဆင်းခဲ့ရပါတော့တယ်။

၈. ၁. ၃။ နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုများ

သူလျှိုအမျိုးအစား ငါးမျိုးရှိတဲ့အထဲမှာ နှစ်ဘက်လွှ သူလျှိုများ (Double agents) ဟာ အရေးအကြီးဆုံး ဖြစ်နိုင်စရာရှိပါတယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်အရ ......

"နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုများသည် ကျွန်ုပ်တို့ စည်းရုံးသိမ်းသွင်း ထားသော ရန်သူ့သူလျှိုများ ဖြစ်သည်။"

နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုတို့ရဲ့ အရေးပါမှုကို ဆွန်ဇူးရဲ့ အဆိုအမိန့်ထောက်ရှုခြင်းအားဖြင့် သိမြင်နိုင်တဲ့အလျောက် သူတို့ကိုရနိုင်သမျှ မိမိဘက်ပါအောင်သိမ်းသွင်းပြီး ပျိုးထောင်ပေးထားရပါမယ်။

"ရန်သူက စုံစမ်းထောက်လှမ်းရန် မိမိထံ သူလျှိုအဖြစ်စေလွှတ် လိုက်သူကို စည်းရုံးသိမ်းသွင်းခြင်း၊ လာဘ်လာဘပေးကမ်းခြင်း၊ ညွှန်ပြခြင်းနှင့် အလေးဂရုပြုခြင်းအားဖြင့် သူတို့ကို ကျွန်ုပ်တို့ ပြောင်းလဲနိုင်သည်။"

နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုများဟာ ထူးခြားတဲ့စွမ်းဆောင်ရည်ရှိသူများ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ဆွန်ဇူးကလည်း တခြားသူလျှိုလေးမျိုးထက် သာလွန်ပြီး သေချာကျတဲ့လုပ်ငန်းတွေကို ဆောင်ရွက်ပေးနိုင်တဲ့ နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုများရဲ့ အစွမ်းအစကို အလေးထား အသိအမှတ်ပြုခဲ့ပါတယ်။

"ယင်းသည် အဆိုပါနည်းလမ်း (နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုများ) မှ တစ်ဆင့် ရန်သူ့အခြေအနေကို သိရှိနိုင်သည့်အပြင် ဒေသခံသူလျှိုနှင့် အတွင်းသူလျှိုတို့ကိုပါ စည်းရုံးသိမ်းသွင်း အသုံးချနိုင်ပေသည်။"

"ထို့အပြင် အဆိုပါကြားခံ (နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုများ) မှ တစ်ဆင့် ကျွန်ုပ်တို့သည် ရန်သူ့အခြေအနေကို သိရှိနိုင်သည့်အပြင် ရန်သူ့ထံသို့ သတင်းအမှားများ ပျံ့နှံ့ရောက်ရှိသွားစေရန် အသေခံသူလျှိုများကို အသုံးချနိုင်ပေသည်။"

"ယင်းသို့သော ကြားခံတစ်ခု (နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုများ) က ပေးပို့ လိုက်သော သတင်းအချက်အလက်များမှတစ်ဆင့် ရှင်သန် လှုပ်ရှားသူလျှိုများသည် ရန်သူနှင့်စပ်လျဉ်းသော အစီရင်ခံစာ များနှင့်အတူ သတ်မှတ်ထားသောအချိန်တွင် ပြန်လည်ရောက်ရှိ လာနိုင်သည်။"

ဆွန်ဇူးက ယခုလိုတောင် ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

"အုပ်ချုပ်သူ မင်းဧကရာဇ်သည် သူလျှိုငါးမျိုး၏ လုပ်ဆောင် ချက်များနှင့် ပတ်သက်၍ ပြည့်စုံစွာ သိရှိနားလည်ထားရမည် ဖြစ်သည်။

ဤသတင်းအချက်အလက်သည် နှစ်ဘက်လွှ သူလျှိုများထံမှ ရောက်ရှိလာသည်ဖြစ်ရာ နှစ်ဘက်လွှသူလျှို များကို ရက်ရောစွာ ပေးကမ်းချီးမြှင့်ခြင်းသည် မဖြစ်မနေလုပ် ရမည့်ကိစ္စ ဖြစ်သည်။”

ဒါ့ကြောင့် နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုဟာ တခြားသူလျှိုအမျိုးအစားတွေအတွက် အချိတ်အဆက်ကဏ္ဍကနေ လှုပ်ရှားနေတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့ဟာ ရန်သူ့နယ်မြေထဲက စည်းရုံးသိမ်းသွင်းထားတဲ့ သူလျှိုသုံးမျိုးထဲမှာ တန်ဖိုးအရှိဆုံး ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုတွေဟာ ရန်သူရဲ့ယုံကြည်စိတ်ချမှုကိုရရှိခြင်း၊ ရန်သူရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို သိရှိခွင့်ရခြင်း၊ တခြားသူလျှို အမျိုးအစားတွေကို စည်းရုံးသိမ်းသွင်းနိုင်စွမ်းရှိခြင်းနဲ့ တခြားသူလျှိုတွေ ရန်သူ့ နယ်ပယ်ထဲ စိမ့်ဝင်ထိုးဖောက်မှုကို အကူအညီပေးနိုင်ခြင်းတို့ကြောင့်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက သူတို့ကို ရက်ရက်ရောရော ချီးမြှင့်မြှောက်စားဆက်ဆံစေ တာဟာ အံ့သြစရာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။ နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုတွေကို အသုံးပြုမှုဟာ စီးပွားရေးလောကအတွက် အလှမ်းဝေးတဲ့ အသွင်အပြင်တစ်ခုလို့ ထင်မှတ်စရာ ရှိပေမဲ့ လက်တွေ့ဘဝမှာ အမှန်တကယ်ရှိနေပါတယ်။ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ် အတော်များများက သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းတွေမှာ နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုလုပ်သူတွေနဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ရဘူးကြောင်း ထုတ်ဖော်ပြောဆိုခဲ့ကြပါတယ်။

နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုတွေ ပေါ်ပေါက်နိုင်တဲ့ နယ်ပယ်တစ်ခုကတော့ ပုဂ္ဂလိက စုံစမ်းထောက်လှမ်းရေး လုပ်ငန်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ မိမိကိုငွေပေးပြီး အလုပ်အပ်နှံသူရဲ့ အလုပ်ကို လုပ်ပေးရမယ့်အစား မူလအလုပ်အပ်နှံသူရဲ့ ပြိုင်ဘက်ဖြစ်သူက စည်းရုံး သိမ်းသွင်းလိုက်တဲ့အခါ အဲဒီဘက်ကို ပါသွားတာမျိုးဖြစ်ပါတယ်။ နှစ်ဘက်လွှသူလျှို များလိုလုပ်တတ်တဲ့ နောက်ထပ်လူတစ်စုကတော့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အကြံပေး ပုဂ္ဂိုလ်နဲ့ ဈေးကွက်သုတေသီများပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ အထူးအရေးပါတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ဖောက်သည်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဆီ ရောင်းချပြီးကာမှ နောက်ထပ်အကျိုးအမြတ်လိုချင်တာကြောင့် တခြားကုမ္ပဏီတစ်ခုကိုပါ ရောင်းချ တာမျိုး လုပ်လေ့ရှိပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဒီလိုလုပ်ငန်းမျိုးတွေအတွက် အဆင့်မြင့် အသက်မွေးဝမ်းကျောင်းဆိုင်ရာ ကျင့်ဝတ်တွေပြဋ္ဌာန်းပေးဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။

၈.၁. ၄။ အသေခံသူလျှိုများ

ဒေသခံသူလျှို၊ အတွင်းသူလျှိုနဲ့ နှစ်ဘက်လွှသူလျှိုတို့ကို ရန်သူ့ဆီက သွေးဆောင် သိမ်းသွင်းနိုင်ပေမဲ့ အသေခံသူလျှိုများ (Doomed agents) ကိုတော့ မိခင်နိုင်ငံထဲကသာ ရရှိနိုင်ပါတယ်။

အဓိပ္ပာယ်ဖွင့်ဆိုချက်အရ ..

"အသေခံလူလျှိုများမှာ ရန်သူကိုလမ်းမှားရောက်စေရန် တမင်ရည်ရွယ်၍ သတင်းအမှားကိုပေးသည့် ကျွန်ုပ်တို့၏ ကိုယ်ပိုင်သူလျှိုများဖြစ်သည်။"

အသေခံသူလျှိုများဟာ ဘာမှင့်ကွက်စရာမလိုဘဲ မိမိနိုင်ငံအကျိုးစီးပွား အတွက် သူတို့ရဲ့အသက်ကို စတေးပစ်နိုင်တဲ့ သူလျှိုများပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သတင်းအချက်အလက်မှားတွေကို တမင်တကာဖန်တီးပြီး အဲဒီ အသေခံသူလျှိုများ ဆီပေါက်ကြားသွားအောင် လုပ်ဆောင်ရပါတယ်။ ဒီလို သတင်းမှားကို အမှန်လို့ ထင်မှတ်နေတဲ့ အသေခံသူလျှိုများကို ရန်သူက ဖမ်းဆီးရမိသွားတဲ့အခါ သူတို့ဟာ အသက်ရှင်ခွင့် ရရှိဖို့အတွက် သူတို့သိထားသမျှ ထုတ်ဖော်ပြောကြားတတ် ကြပါတယ်။ တကယ်တော့ အသေခံသူလျှိုက ရန်သူကို ဖွင့်ဟပြောလိုက်တဲ့ လံကြုတ် သတင်းတွေဟာ သူတို့ကို လမ်းမှားရောက်အောင် တမင်လှည့်စားဖန်တီးထားတဲ့ ငါးစာတွေသာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီငါးစာကို ရန်သူက အဟုတ်မှတ်ပြီး အမှားမှား အယွင်းယွင်းတွေ လုပ်ဆောင်မိခြင်းအားဖြင့် စစ်ပွဲမှာအရှုံးနဲ့ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခါ သူတို့ကိုသတင်းမှားပေးတဲ့ အသေခံသူလျှိုတွေကို သုတ်သင်သတ်ဖြတ်ပစ်စမြဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ဒါဟာ မိမိဘက်က အသေခံသူလျှိုကိုအသုံးချပြီး ရန်သူကိုအနိုင်ပိုင်းတဲ့ နည်းဗျူဟာတစ်ရပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ ရန်သူ့လက်ထဲအရောက်ပို့ပြီး စတေးရမှာ ဖြစ်တာကြောင့် မိမိတပ်မတော်အတွင်းက ကြံရည်ဖန်ရည်နည်းပြီး ရေရှည်အသုံး မဝင်သူတွေကိုသာ အသေခံသူလျှိုများအဖြစ် ရွေးချယ်အသုံးချရပါတယ်။ သူတို့ကို တစ်ခါသုံးများအဖြစ်သာ သတ်မှတ်ထားတဲ့အလျောက် စတေးလိုက်ရတဲ့အတွက် မိမိတို့ဘက်မှာ တစ်စုံတစ်ရာ ဆုံးရှုံးနစ်နာစရာမရှိတဲ့အပြင် ရန်သူကိုတောင် လှည့်စားအနိုင်ယူနိုင်တဲ့ အကျိုးရလဒ်ကို ရရှိနိုင်ပါတယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာတော့ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေ လမ်းမှားရောက်အောင် တမင်ကြံရွယ်ပြီး မိမိဘက်ကလံကြုပ်သတင်းတွေကို ပြိုင်ဘက်တွေဆီရောက်အောင် ပို့တဲ့ မိမိကုမ္ပဏီရဲ့ဝန်ထမ်းတချို့ဟာ အသေခံသူလျှိုတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ နှုတ်မလုံတဲ့ 'ဟောင်ဖွာ' ဝန်ထမ်းတွေဖြစ်ပြီး ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီက ဘားဆိုင်မှာ ဘီယာ ဒါမှမဟုတ် အရက်နည်းနည်းတိုက်လိုက်တာနဲ့ သူတို့သိထားတဲ့ သတင်းအချက် အလက်တွေကို ဖွင့်ဟပြောဆိုတတ်သူတွေပါ။ သူတို့ဟာ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းမှာ လုပ်သက်ရင့်နေပေမဲ့ လုပ်ရည်ကိုင်ရည် အစွမ်းအစမရှိသူ များပဲဖြစ်ပါတယ်။ မိခင် ကုမ္ပဏီနဲ့ပတ်သက်ပြီး သူတို့သိသလောက် သတင်းအမှားတွေကို ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီဆီ ပေးပို့ခဲ့တာကြောင့် နောင်အခါမှာ ဒုက္ခကြုံလာခဲ့ရင်လည်း ကုမ္ပဏီက စာနာ ထောက်ထားနေမှာ မဟုတ်တော့ပါဘူး။ မိမိတို့ ကုမ္ပဏီအပေါ် သစ္စာဖောက်ဖျက် မှုကြောင့် ဖြစ်ပေါ်လာတဲ့ အကျိုးဆက်မှန်သမျှဟာ ကုမ္ပဏီနဲ့ မသက်ဆိုင်တော့ဘူးလို့ ဆိုရပါလိမ့်မယ်။

၈.၁. ၅။ ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများ

အသေခံသူလျှိုတွေလိုပဲ မိမိနိုင်ငံက စေလွှတ်ထားတဲ့ နောက်ထပ် သူလျှိုတစ်မျိုးကတော့ ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများ (Living agents)ပဲဖြစ်ပါတယ်။

> "ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများမှာ ရန်သူ့နယ်မြေမှ သတင်းအချက်အလက်များနှင့်အတူ လုံခြုံစွာပြန်လည်ရောက်ရှိ လာသည့် ကျွန်ုပ်တို့၏ ကိုယ်ပိုင်သူလျှိုများဖြစ်သည်။"

ရှင်သန်လှုပ်ရှား သူလျှိုတွေဟာ အထူးသီးသန့်ရွေးချယ် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးထားသူများ ဖြစ်ပါတယ်။ ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုတစ်ဦးဖြစ်ဖို့ အဓိကလိုအပ်ချက်ကတော့ အသိဉာဏ်ထက်မြက်ပြီး လိမ္မာပါးနပ်မှုရှိဖို့ပါပဲ။ ပြီးတော့ ရန်သူက သံသယဝင်မလာအောင် သူတို့ကိုယ်ကို အသိဉာဏ်နည်းပါးတဲ့ လူအ၊ လူမိုက်အသွင်ဆောင်ထားကြရပါတယ်။ သူတို့ဟာ သံမဏိနှလုံးသားပိုင်ရှင်များလည်း ဖြစ်ကြပါတယ်။ သူတို့ကို သတိမပြုမိစေဖို့ မထင်မရှားထုံထိုင်းထိုင်းပုံ ဆောင်နေရပါမယ်။ သူတို့ဟာ ကျွမ်းကျင်မှု၊ ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စ၊ ဖြတ်လတ်မှု၊ ခွန်အားဗလနဲ့ ရဲရင့်မှုဆိုတဲ့ အရည်အသွေးတွေနဲ့ ပြည့်စုံတဲ့အပြင် ဒေါင်လိုက်ကျကျ ပြားလိုက်ကျကျ ဒုပေနာပေခံနိုင်သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ ကြုံတွေ့ရတဲ့ အခြေအနေအချိန်အခါကို မိမိအတွက် အကျိုးရှိအောင် ခံယူကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းရှိသူများလည်း ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကို ရန်သူက ဖမ်းဆီးရမိတဲ့အခါမှာလည်း ရည်ရွယ်ချက်မပေါက်ကြားဖို့နဲ့ အမိနိုင်ငံအပေါ် သစ္စာမဖောက်မိစေဖို့ လူမဆန်တဲ့ဆက်ဆံမှုနဲ့ ညှင်းပမ်းနှိပ်စက်မှုတွေကိုလည်း ခံနိုင်ရည်ရှိသူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများဟာ ပုံမှန်အားဖြင့် 'အထူးသီးသန့်လုပ်ဆောင်စရာကိစ္စ' (မစ်ရှင်များ) နဲ့အတူ အန္တရာယ်ကြီးမားတဲ့ ရန်သူ့နယ်မြေထဲကို စေလွှတ်ခြင်းခံရသူတွေ ဖြစ်တာကြောင့် အဲဒီအရည်အသွေးတွေနဲ့ ပြည့်စုံဖို့လိုအပ်ရခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ဟာ ရန်သူ့နိုင်ငံအတွင်းဝင်ရောက်ပြီး အုပ်ချုပ်သူမင်းဧကရာဇ်၊ မှူးကြီးမတ်ရာသေနာပတိတွေနဲ့ အဆင့်မြင့်အရာရှိကြီးတွေအကြား ဝင်ဆန့်အောင်ပေါင်းတတ်သင်းတတ်ဖို့လည်း လိုပါတယ်။ ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်တွေထဲမှာ ရန်သူရဲ့ လှုပ်ရှားမှုများကိုသိရှိရေး၊ သူတို့ရဲ့ အားနည်းချက်နဲ့ အားသာချက်တွေကို နားလည်သဘောပေါက်ရေး၊ သူတို့ရဲ့ စီမံကိန်းနဲ့ နိုင်ငံတော်အဆင့်လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ရသမျှဖြည်းဖြည်းချင်း နှိုက်ထုတ်ယူရေးနဲ့ ရန်သူ့နယ်မြေ ပြင်ပကို သတင်းအချက်အလက်တွေ ခိုးထုတ်ရေးတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ကို ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများလို့ ခေါ်ဝေါ်ရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်းကတော့ သူတို့ကို ရန်သူက သံသယမဖြစ်သလို ဖမ်းဆီးချုပ်နှောင်လည်းမခံရဘဲ မိခင်တိုင်းပြည်နဲ့ ရန်သူ့တိုင်းပြည်အကြား လူးလာကူးသန်းသွားလာရင်း ရန်သူ့ဘက်ကသတင်း အချက်အလက်တွေကို

လူးလာကူးသည့်နေနိုင်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာတော့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုကနေ နှုတ်ထွက်ပြီး ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီမှာ နှစ်ပေါင်းများစွာ တာဝန်ထမ်းဆောင်ခဲ့ပြီးနောက် မူလကုမ္ပဏီဆီ တာဝန်ထမ်းဆောင်ဖို့ ပြန်လည်ရောက်ရှိလာကြသူတွေဟာ ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများပဲဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီလိုလူတွေဟာ ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီနဲ့ပတ်သက်တဲ့ အကြောင်းအရာအများအပြားကို သိရှိလာတဲ့အလျောက် မူလကုမ္ပဏီအတွက် အလွန်တန်ဖိုးရှိသူများဖြစ်ကြပါတယ်။ ဒါကြောင့် စီးပွားရေးလောကမှာ ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများ တည်ရှိနေခြင်းဟာ အံ့သြစရာမဟုတ်ဘူးလို့ ဆိုနိုင်ပါတယ်။ စင်ကာပူမှာဆိုရင် အလွန်အဆင့်မြင့်တဲ့ ဈေးကွက်သုတေသနအရာရှိကြီးတစ်ဦးဟာ မိမိလက်ရှိ လုပ်ကိုင်နေတဲ့ကုမ္ပဏီရဲ့ အဓိကပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီဆီကို ပြောင်းရွှေ့ပြီး နှစ်အတော်ကြာအလုပ်လုပ်ကိုင်ရင်း ပြိုင်ဘက်နဲ့ပတ်သက်တဲ့ အကြောင်းအရာတွေကို လေ့လာမှတ်သားခဲ့ပြီးမှ မူလကုမ္ပဏီဆီ ပြန်လာခဲ့တာမျိုးရှိခဲ့ဖူးပါတယ်။ အဲဒီပုဂ္ဂိုလ်အပြင် စီးပွားရေးလောကမှာ အလားတူ ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုတွေ အမြောက်အများ ရှိနေပါတယ်။ အဲဒီထဲမှာ တမင်ရည်ရွယ်ပြီး ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီဆီ ကူးပြောင်းသွားခဲ့တာမဟုတ်ပေမဲ့ ပိုပြီးဆွဲဆောင်မှုရှိတဲ့လစာနဲ့ အကျိုးခံစားခွင့်တွေနဲ့ မြူဆွယ်ခေါ်ယူမှုကြောင့် မူလကုမ္ပဏီဆီ ပြန်ရောက်သွားတာမျိုးလည်း ရှိပါတယ်။

မက်ခရိုအဆင့်မှာတော့ ယခင်က မိမိနိုင်ငံသားဖြစ်ခဲ့သူတွေကို မိမိတို့နိုင်ငံဆီပြန်လာပြီး အလုပ်လုပ်ကိုင်ဖို့ သွေးဆောင်စည်းရုံးခြင်းအားဖြင့် ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများကို ရယူအသုံးချတာမျိုးရှိပါတယ်။ သာဓကပြရရင် ၁၉၈၀ ပြည့်လွန် အစောပိုင်းနှစ်တွေမှာ တရုတ် (တိုင်ပေ) ဟာ သူ့ရဲ့ အသစ်ထူထောင်ထားတဲ့ သိပ္ပံဥယျာဉ်မှာအလုပ်လုပ်ဖို့ ပြည်ပမှာရောက်နေကြတဲ့ သူ့နိုင်ငံသားတွေကို ဆွဲဆောင်တဲ့ တက်ကြွသောမူဝါဒတစ်ရပ်ကို တမင်ချမှတ်လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီပင်လယ်ရပ်ခြား တရုတ် (တိုင်ပေ) နိုင်ငံသားတွေ ပြန်လာအောင် မြူဆွယ်ဖို့အတွက် ရက်ရောတဲ့မက်လုံးမျိုးစုံကိုလည်း ကမ်းလှမ်းခဲ့ပါတယ်။ လက်တွေ့မှာတော့ တရုတ်နွယ်ဖွား အမေရိကန်နိုင်ငံသားတချို့ (တရုတ်တိုင်ပေလူမျိုးများ) ကိုသာ ပြန်လာအောင် သွေးဆောင်နိုင်ခဲ့ပြီး ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများဖြစ်လာစေခဲ့ပါတယ်။

၈. ၁. ၆။ စစ်ဘက်ဆိုင်ရာသူလျှိုလုပ်ငန်းနဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာသတင်း ထောက်လှမ်းမှု

စစ်ရေးနဲ့ နိုင်ငံရေးဆိုင်ရာလုပ်ဆောင်ချက်တွေမှာ သူလျှိုများကို အသုံးချခြင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဘာမှ မေးခွန်းထုတ်စရာမရှိပါဘူး။ တကယ်တော့ ဘယ်နိုင်ငံအတွက်မဆို အဲဒါဟာ စစ်ရေး/နိုင်ငံရေးဆိုင်ရာ သတင်းထောက်လှမ်းရေး ယန္တရားရဲ့ အရေးပါပြီးအဓိကကျတဲ့ လက်ရုံးတစ်ဆူ ဖြစ်နေလို့ပါပဲ။ သူလျှိုတို့ရဲ့ ထူးခြားတဲ့ အနေအထားများနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဆွန်ဇူး မှတ်ချက်ချခဲ့ပုံက. ….

> "သို့ဖြစ်ရာ စစ်ရေးကိစ္စအဝဝထဲတွင် သူလျှိုများနှင့် ရင်းနှီး
> ကျွမ်းဝင်သောဆက်ဆံရေးနှင့် နှိုင်းယှဉ်နိုင်သော ကိစ္စဟူ၍ ကြာခဲ့ပြီ မရှိပေ။
> သူလျှိုများထက် ပို၍ရက်ရောစွာ ချီးမြှင့်ထိုက်သူဟူ၍ မရှိပေ။ ထို့အပြင်
> သူလျှိုလုပ်ငန်းနှင့် နီးနွယ်ဆက်စပ်သည့် ကိစ္စထက် ပို၍လျှို့ဝှက်သောကိစ္စ
> မရှိပေ။"

စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ သူလျှိုတို့ရဲ့ အရေးပါမှုကို အောက်ဖော်ပြပါ အဆိုအမိန့်ကလည်း ထောက်ခံနေတာ တွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။

> "ယေဘုယျအားဖြင့် မည်သည့်တပ်မတော်မဆို တိုက်ခိုက်ခြင်း၊
> မည်သည့်မြို့ကိုမဆို သိမ်းပိုက်ခြင်းနှင့် မည်သည့်ရန်သူ့ ဘက်သားကိုမဆို
> သုတ်သင်ခြင်းမပြုမီ စစ်သေနာပတိချုပ်၊ လက်ထောက်
> စစ်သေနာပတိချုပ်၊ ကိုယ်ရံတော်အရာရှိ၊ တံခါး စောင့်မှူးများနှင့်
> ကိုယ်ရံတော်တပ်သားများတို့၏ အမည်နာမ အသီးသီးကဲ့သို့သော
> သတင်းအချက်အလက်များကို စုဆောင်း ရန်လိုအပ်သည်။ သူလျှိုများအား
> ယင်းသို့သော သတင်းအချက် အလက်တို့ကို အသေးစိတ်စုဆောင်းရန်
> ညွှန်ကြားရမည်။"

သို့ပေမဲ့ သူလျှိုတွေကို အသုံးပြုရတာဟာ လွယ်ကူတဲ့ကိစ္စတစ်ခုတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

> "အမြော်အမြင်ကြီးမားပြီး ပညာဉာဏ်ပြည့်စုံသူများသာ သူလျှို လုပ်ငန်းကို
> အောင်မြင်စွာ အသုံးပြုနိုင်သည်။ စေတနာကောင်း နှင့် တရားမျှတမှု
> ရှိသူများသာ သူလျှိုများကို ညွှန်ကြားခြင်းနှင့် စီမံခန့်ခွဲခြင်းပြုနိုင်သည်။
> အသေးစိတ်ဆောင်ရွက်တတ်ပြီးထိုးထွင်း သိမြင်နိုင်စွမ်းရှိသူများသာ
> သူလျှိုလုပ်ငန်းမှ အမှန် တရားများကို လက်ခံ၍
> အဓိပ္ပာယ်ဖော်ဆောင်နိုင်သည်။"

သူလျှိုတွေကို အသုံးချခြင်းဟာ အလွန်သိမ်မွေ့တဲ့ အကြောင်းအရာတစ်ခုအဖြစ် ဆွန်ဇူးကယူဆခဲ့တာဟာ အံ့သြစရာ မဟုတ်ပါဘူး။ သူ့အလိုအရ . . .

> "သူလျှိုလုပ်ငန်းကို အသုံးမပြုနိုင်သောနေရာဟူ၍ မရှိပေ။"

ဆွန်ဇူးရဲ့ အဆိုအမိန့်မျိုးစုံထဲက သူလျှိုများကို အသုံးပြုခြင်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး မှတ်ချက်အတော်များများကို ချမှတ်နိုင်ပါတယ်။ ပထမဦးဆုံးအနေနဲ့ အဲဒါဟာ စစ်ရေးနဲ့အုပ်ချုပ်ရေးအတွက် အဓိကပင်မ လုပ်ငန်းတစ်ရပ်ဖြစ်ပါတယ်။ ပိုပြီး ကျယ်ကျယ်ပြန့်ပြန့် ပြောမယ်ဆိုရင် သူလျှိုလုပ်ငန်းဆိုတဲ့ 'လက်ရုံးတပ်' မပါရှိတဲ့ စစ်ဘက်ဆိုင်ရာ အဖွဲ့အစည်းဆိုတာ နားနဲ့မျက်စိမပါတဲ့ ခန္ဓာကိုယ်နဲ့သာ တူနေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒုတိယအချက်က မတူကွဲပြားတဲ့ လုပ်ဆောင်စရာကိစ္စတွေအတွက်

သူတို့ရဲ့ အရေးပါမှုအစီအစဉ်အလိုက် ကွဲပြားခြားနားတဲ့ သူလျှိုအမျိုးမျိုးရှိပါတယ်။ တတိယအချက်ကတော့ သူလျှိုများကို (အထူးသဖြင့် ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုများကို)ကောင်းကောင်း လက်သပ်မွေးပြီး လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးထားဖို့ လိုပါတယ်။

စတုတ္ထအချက်က သူလျှိုများကို ရန်သူတို့ဆီကရော တခြားနိုင်ငံတွေဆီကပါ ဆွဲဆောင်သိမ်းသွင်း စုဆောင်းနိုင်ပါတယ်။ တကယ်တော့ ဆွန်ဇူးရဲ့ သူလျှိုအမျိုးအစား ခွဲခြားသတ်မှတ်ပုံကို ကြည့်ရင် သူလျှိုငါးမျိုးထဲက သုံးမျိုးဟာ ရန်သူ့ဆီက ရရှိထားသူများ ဖြစ်ကြပါတယ်။ ပဉ္စမအချက်ကတော့ သူလျှိုများကို ထိန်းချုပ်ခြင်းနဲ့ စီမံခန့်ခွဲခြင်းကို နိုင်ငံအုပ်ချုပ်သူနဲ့ တန်းတူနီးပါးအဆင့်မြင့်တဲ့ အရာရှိကြီးများက တာဝန်ယူ ဆောင်ရွက်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ပြောလိုတာက သူလျှို လုပ်ငန်းဟာ စစ်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ တိုက်စစ်ဆင်ရေးလက်နက်တစ်ခုဖြစ်ပြီး အလွန် နက်နဲသိမ်မွေ့တဲ့ လုပ်ငန်းဆောင်တာတစ်ရပ် ဖြစ်တယ်ဆိုတာပါပဲ။ စိတ်ဝင်စားစရာ ကောင်းတာက စီးပွားရေးလောကမှာလည်း သူလျှိုလုပ်ငန်းတွေနဲ့ ပြည့်နှက်နေတယ် ဆိုတဲ့အချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ဘက်ဆိုင်ရာသူလျှိုလုပ်ငန်းကို လုပ်ရိုးလုပ်စဉ် လက်ခံနိုင်တဲ့ လုပ်ရပ်အဖြစ် မှတ်ယူထားကြသူတွေက စီးပွားရေးလောကရဲ့ သူလျှို လုပ်ငန်းကို အထင်အမြင်သေးကြတာကတော့ ဟာသတစ်ခု ဖြစ်နေပါတယ်။ လူအတော်များများက ဒီလုပ်ရပ်ကို ကျင့်ဝတ်နဲ့မညီတဲ့၊ စက်ဆုပ်ဖွယ်ကောင်းပြီး လက်သင့်မခံနိုင်တဲ့အရာအဖြစ် ပြစ်တင်ရှုတ်ချကြပါတယ်။ ဘာပဲပြောပြောစီးပွားရေးလောကမှာ သူလျှိုလုပ်မှုတွေကတော့ ရှိနေဦးမှာပါပဲ။ သို့ပေမဲ့ သူတစ်ပါးရဲ့ စက်မှုနည်းပညာနဲ့ ကုန်သွယ်ရေးလျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ခိုးယူဖို့အားထုတ်တတ်တဲ့ စီးပွားရေးသူလျှိုလုပ်ငန်းကို ဈေးကွက်သတင်း ထောက်လှမ်းရေးလုပ်ငန်းနဲ့ အတူတူပဲလို့ ရောထွေးမရှုမြင်မိဖို့တော့ အထူးလိုအပ်ပါတယ်။

ဈေးကွက်သတင်း ထောက်လှမ်းရေးလုပ်ငန်းမှာက ကုမ္ပဏီတစ်ခုအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကို တိုးမြှင့်ဖို့အတွက် “ရိုးရိုးရှင်းရှင်း' နည်းလမ်းတွေကိုသာ အသုံးပြုပြီး သတင်းအချက်အလက်တွေကို တက်တက်ကြွကြွ ရယူစုဆောင်းတာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဈေးကွက်သတင်း ထောက်လှမ်းရေးနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကျင့်ဝတ်နဲ့မညီတာ ဘာမှမရှိပါဘူး။ တကယ်တော့ မျက်မှောက်ခေတ်ရဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုလွန်ကဲတဲ့ စီးပွားရေးလောကထဲမှာ ပမာဏကြီးမားလှတဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေက ပေါ်ပေါက်နေတာကြောင့် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိ ထိပ်တန်း ကော်ပိုရေးရှင်း အတော်များများမှာ အဲဒီ အလုပ်တွေကို လုပ်ဆောင်ဖို့ ‘စီအိုင်အို’ လို့ခေါ်တဲ့ သတင်းအချက်အလက် အရာရှိချုပ် (CIO Chief Information Officer) တစ်ဦးကို ခန့်အပ်ထားကြပါတယ်။ အထူးသဖြင့်

စီအိုင်အိုဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ 'အမ်အိုင်အက်စ်' လို့ခေါ်တဲ့ ကွန်ပျူတာသုံး သတင်းအချက်အလက် စီမံခန့်ခွဲရေးစနစ် (MIS = Management Information System) ဌာနရဲ့ အမှန်တကယ် လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်မှုတွေကို ခြုံငုံသိမြင်သူ လည်း ဖြစ်ပါ တယ်။ သူက အိုင်တီနည်းပညာကို ကုမ္ပဏီရဲ့မဟာဗျူဟာနဲ့ ဆက်စပ် ပေးပြီး အဖွဲ့အစည်းရဲ့ အစိတ်အပိုင်းအားလုံးမှာ ထိရောက်စွာ အသုံးချနိုင်အောင် ဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။

စီအိုင်အိုက အလွန်အားထားရတဲ့ အခန်းကဏ္ဍကနေ အကောင်အထည်ဖော် ဆောင်ရွက်ပေးနေချိန်မှာ ကြီးမားတဲ့ကော်ပိုရေးရှင်းတစ်ခုအတွက် တခြားလုပ်ငန်းတစ်ခုကို ဖြည့်ဆည်းပေးဖို့ စုံစမ်းထောက်လှမ်းရေးအရာရှိချုပ် (Chief Intellengence Officer) ဆိုတဲ့ နောက်ထပ် စီအိုင်အို (CIO) တစ်မျိုးကို ခန့်ထားဖို့ လိုအပ်လာပါတယ်။ သတင်းအချက်အလက်အရာရှိနဲ့ နီးနီးကပ်ကပ်လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ခြင်းအပြင် အခုပြောတဲ့ စီအိုင်အိုအသစ်ဟာ ဈေးကွက်သုတေသနဌာနက ပုံမှန်လုပ်ဆောင်တဲ့လုပ်ငန်းတွေထက် ကျော်လွန်တဲ့ လုပ်ဆောင်ချက်တွေကို အကောင်အထည် ဖော်ပေးမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ သူဟာ ဈေးကွက်၊ ပတ်ဝန်းကျင်နဲ့ စားသုံးသူတို့နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို စုစည်းခြင်း၊ သရုပ်ခွဲ ဆန်းစစ်ခြင်းနဲ့ အထက်ကိုတင်ပြခြင်းဆိုတဲ့ လုပ်ငန်းတွေအတွက် တာဝန်ယူရပါလိမ့်မယ်။ ဒါ့အပြင် သူဟာ အဓိကပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ အရည်အသွေးကို စူးစမ်းခြင်း အားဖြင့် ဖြစ်ပေါ်လာနိုင်ဖွယ်ရှိတဲ့ တန်ပြန်မှုတွေကို အသေးစိတ်သရုပ်ခွဲဆန်းစစ်နိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ စီမံကိန်းရေးဆွဲရေးဌာနက ဝန်ထမ်းတွေနဲ့ အလွန်နီးနီးကပ်ကပ် အလုပ်လုပ်ကိုင်ရမှာပါ။ ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ ရှေ့မှာသာ အမြဲရှိနေချင်တဲ့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ တိုးတက်လာနေပြီး ယှဉ်ပြိုင်မှုလွန်ကဲတဲ့ အနာဂတ်ဝန်းကျင်ကို ရှုမြင်ရာမှာ ဈေးကွက်သုတေသန (ထောက်လှမ်းမှု)၊ သတင်းအချက်အလက်စီမံခန့်ခွဲမှု၊ နည်းပညာနဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်မှုတို့မှာ အကောင်းဆုံး ဖြစ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် 'စီအိုင်အို' နှစ်မျိုးဟာ ကုမ္ပဏီရဲ့ အောင်မြင်တိုးတက်မှု သေချာစေဖို့ မရှိမဖြစ်လိုအပ်သူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။

မက်ခရိုအဆင့်ကို လေ့လာကြည့်ရင်လည်း ဂျပန်တို့ အောင်မြင်လာခြင်းဟာ သူတို့ရဲ့ ဈေးကွက်ထောက်လှမ်းမှုစနစ် အထောက်အပံ့ကြောင့် ဖြစ်တယ်ဆိုတာ တွေ့ရှိရမှာပါ။ နှစ်ပေါင်းများစွာအတွင်းမှာ ဂျပန်တို့ဟာ ကမ္ဘာ့ဈေးကွက်မျိုးစုံရဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို စုဆောင်းဖို့ အားစိုက်မြှင့်တင်ပေးခဲ့တဲ့ ကြီးမား ကျယ်ပြန့်သော အခြေခံအဆောက်အအုံတစ်ခုကို တည်ဆောက်ခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာ အထွေထွေ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေး ကုမ္ပဏီများ (GIC = General Trading Companies)၊ အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးနှင့် စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်း ဝန်ကြီး

ဌာန (MITI = Ministry of International Trade and Industry) နဲ့ ဂျပန်ပြည်ပကုန်သွယ်ရေးအဖွဲ့ (JETRO = Japan External Trade Organization) တို့ဟာ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာ စုံစမ်းထောက်လှမ်းရေး ကွန်ရက်တွေကို ထူထောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီ အဖွဲ့အစည်းတွေက ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေမှာ အသုံးပြုဖို့ 'ဈေးကွက်ဆက်စပ်သုတေသန" နဲ့ 'သတင်းအချက်အလက်ကောက်ခံစုစည်းထုတ်နှုတ် တင်ပြရေးလုပ်ငန်းမျိုးစုံ' ကို လုပ်ကိုင်ဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။ ဥပမာ JETRO ဟာ သူ့ကိုအလုပ်အပ်နှံသူဖောက်သည်တွေအတွက် ဈေးကွက်သတင်း အချက် အလက်အသေးစိတ်ပံ့ပိုးပေးခြင်း၊ ပြိုင်ဘက်တို့ရဲ့ လှုပ်ရှားမှုကို သရုပ်ခွဲဆန်းစစ် ပေးခြင်း၊ နိုင်ငံရေးနဲ့ဥပဒေရေးရာ အခြေအနေအရပ်ရပ်မှာ တည်ရှိနေတဲ့ ပြဿနာ တွေကို ရှာဖွေဆန်းစစ် ဖော်ထုတ်ပေးခြင်း၊ ဈေးကွက် တိမ်းညွတ်ချက်တွေကို တွက်ချက်ခန့်မှန်းပေးခြင်းတို့အပြင် ထုတ်ကုန်နဲ့ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေး မဟာဗျူဟာ တို့နဲ့ ပတ်သက်တဲ့ အကြံဉာဏ်များပေးခြင်း စတာတွေကို လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။

တစ်ဘက်မှာတော့ MITI (အပြည်ပြည်ဆိုင်ရာ ကုန်သွယ်ရေးနှင့်စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်း ဝန်ကြီးဌာန) က ရောမသုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးစီမံချက်တွေကို စရိတ်ကျခံ လုပ်ဆောင်ခြင်း၊ ဂျပန်တို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက် နည်းပညာများကို ကာကွယ်ပေးခြင်းနဲ့ လိုအပ်လာရင် ဘယ်လိုသုတေသနဆိုင်ရာ ကုန်ကျစရိတ်ကို မဆို စိုက်ထုတ်ပေးခြင်း စတာတွေကို လုပ်ကိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာ နည်းပညာအသစ်တွေရရှိရေး သို့မဟုတ် နည်းပညာဟောင်းတွေကိုစွန့်ပစ်ရေး လုပ်ရာမှာ ကြီးမားတဲ့နစ်နာဆုံးရှုံးမှုများကို ကာကွယ်ဖို့အတွက် အာမခံသူတစ်ဦးအနေနဲ့ ဆောင်ရွက်ပေးခဲ့ပါတယ်။ ပြီးတော့ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန်နှစ်များအစပိုင်းမှာ နိုင်ငံရဲ့ သံမဏိ ကုမ္ပဏီတွေကို ထိခိုက်နစ်နာစေတဲ့ 'လုပ်သားအင်အားလျှော့ချမှု" တစ်ရပ်ကို လုပ်ဆောင်ဖို့ လမ်းညွှန်မှုပေးခြင်းအားဖြင့် အရေးပါတဲ့ကဏ္ဍက ပါဝင်လှုပ်ရှားခဲ့ ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဂျပန်ပိုင်လုပ်ငန်းတွေအတွက် သုသေသနအစီအစဉ်များ ရေးဆွဲ ပေးခြင်း၊ ဘယ်လိုထုတ်ကုန်မျိုးကို အာရုံစိုက်ထုတ်လုပ်ရမယ်ဆိုတာနဲ့ ဘယ် ဈေးကွက်ထဲကို ဝင်ရောက်ရမလဲ ဆိုတာတွေနဲ့ပတ်သက်ပြီး အကြံဉာဏ်ပေးခြင်းတို့ ကိုလည်း လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ ဂျပန်ကုမ္ပဏီ အချင်းချင်းကြားမှာ ပဋိပက္ခတွေ ဖြစ်ပေါ်ခဲ့ရင်လည်း ဖြန်ဖြေညှိနှိုင်းပေးသူအဖြစ် ဆောင်ရွက်ပေးပါတယ်။

နောက်ဆုံးအနေနဲ့ GTC တွေဟာ သီးခြားနိုင်ငံနဲ့ ထုတ်ကုန်တစ်မျိုးစီနဲ့ စပ်လျဉ်းတဲ့ သိရှိနားလည်စရာကိစ္စတွေကို နှိုက်နှိုက်ချွတ်ချွတ်ထောက်ပံ့နိုင်တဲ့ ကျွမ်းကျင်မှုနဲ့အတူ ကမ္ဘာလုံးဆိုင်ရာထုတ်ကုန်ဌာနခွဲတွေ ဖွဲ့စည်းခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ ဝန်ထမ်းတွေဟာ မိမိတို့အခြေချလုပ်ကိုင်နေတဲ့ နိုင်ငံတွေရဲ့ဘာသာစကား၊ ယဉ်ကျေးမှုနဲ့ ဈေးကွက်အခြေအနေတို့နဲ့ ပတ်သက်လာရင် အထူးကျွမ်းကျင်မှု

ရှိအောင် လေ့ကျင့်သင်ကြားပေးထားသူတွေ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီ GTC တွေဟာ သူတို့ စုစည်းထားတဲ့ သတင်းအချက်အလက်နဲ့ ကိန်းဂဏန်းတွေကို အချိန်နဲ့အမျှ မှန်ကန်တိကျနေအောင် လုပ်ဆောင်ထားပြီး အဲဒီသတင်းအချက်အလက်တွေကို တခြားအဖွဲ့အစည်းတွေနဲ့ အရောင်းအဝယ် လုပ်လုပ်သလို အပြန်အလှန်ဖလှယ်တာ မျိုးလည်းရှိပါတယ်။ တကယ်တော့ GTC တွေက ရောင်းချလိုက်တဲ့ သတင်းအချက်အလက်ပမာဏဟာ သူတို့နိုင်ငံရဲ့ နိုင်ငံခြားရေးဝန်ကြီးဌာနမှာ သိမ်းဆည်း ထားတာတွေထက်တောင် ပိုမိုများပြားခဲ့ပါတယ်။

ဂျပန်တို့ရဲ့ JETRO, MITI နဲ့ GTC ဆိုတဲ့ ကြီးမားခန့်ညားလှတဲ့ စျေးကွက်စုံစမ်းထောက်လှမ်းရေး အင်အားစုတွေကို စုပေါင်းလိုက်ရင် ကမ္ဘာပေါ်ရှိ ဘယ်နိုင်ငံကမှ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်မှာ မဟုတ်ပါဘူး။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု အပါအဝင် အနောက်တိုင်းနိုင်ငံအများအပြားဟာ "နိုင်ငံရပ်ခြားထုတ်ကုန်များ'၊ 'စျေးကွက်' နဲ့ 'ယဉ်ကျေးမှုဓလေ့ထုံးစံ' တို့နဲ့ ပတ်သက်ပြီး သိနားလည်မှုမှာ ဂျပန်တို့နဲ့ နှိုင်းစာရင် အားနည်းနေတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ဂျပန်တို့ရဲ့အောင်မြင်မှုနဲ့ ပတ်သက်ပြီး တခြား အကြောင်းရင်းများစွာရှိတဲ့အထဲမှာ ခေတ်မီဆန်းပြားတဲ့ စျေးကွက်စုံစမ်း ထောက်လှမ်းရေးစနစ်ကို ထူထောင်နိုင်ခြင်းက အဓိကအကြောင်းတရားတစ်ခု ဖြစ်တယ် ဆိုတာကိုတော့ ဘယ်လိုမှ ငြင်းပယ်လို့ရမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

စျေးကွက် စုံစမ်းထောက်လှမ်းရေးဘက်မှာ ကျော်ကြားတဲ့အပြင် စီးပွားရေး လုပ်ငန်းမှာအသုံးချတဲ့ နည်းပညာတွေကို စစ်ဘက်ရေးရာမှာအသုံးချဖို့ တိတ်တ ဆိတ် လာရောက်ခိုးယူကြတဲ့ သူလျှိုတွေဆုံတွေ့ရာ အရပ်ဒေသအဖြစ်လည်း ဂျပန် နိုင်ငံဟာ လူသိများခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ဂျပန်နိုင်ငံဟာ ၁၉၄၀ ပြည့်လွန်နှစ်တွေမှာ ကင်ပေတိုင် (ခေါ်) ရက်စက်ကြမ်းကြုပ်တဲ့ လုံခြုံရေးတပ်ဖွဲ့တစ်ခုရဲ့ ထိန်းချုပ်မှု အောက်ကို ရောက်ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ရဲ့ တခြားစစ်ရေး ရည်မှန်းချက်တွေကို ဖြတ်တောက် ဖျက်ဆီးပစ်ဖို့အတွက် အမေရိကန် ဥပဒေပညာရှင်တွေဟာ သူလျှို လုပ်ငန်း၊ စုံစမ်းထောက်လှမ်းရေးနဲ့ လုံခြုံရေးဆိုင်ရာ ဥပဒေတွေ အပါအဝင် စစ်ဝါဒကို အားပေးအားမြှောက်ပြုတဲ့ ဂျပန်ဥပဒေအားလုံးကို ဖျက်သိမ်းပစ်ခဲ့ ပါတယ်။

အမေရိကန်တို့အတွက် ကံမကောင်းအကြောင်းမလှချင်တော့ အဲဒီ အတိတ်ကလုပ်ရပ်တွေဟာ ယခုအခါမှာ မတူခြားနားတဲ့နည်းလမ်း တစ်ရပ်နဲ့ သူတို့ကို အရေးပေါ် စိုးရိမ်စရာအခြေအနေ ရောက်စေခဲ့ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ စစ်ပြီးကာလ ဂျပန်နိုင်ငံဟာ အဓိက စက်မှုလက်မှုနိုင်ငံကြီး တစ်ခုအဖြစ် အလျင်အမြန် ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်လာခဲ့လို့ပါပဲ။ ဂျပန်ဟာ နောက်ဆုံးပေါ် စက်မှုလက်မှု နည်းပညာတချို့ရဲ့ ဗဟိုဌာနဖြစ်ခဲ့သလို ဆိုဗီယက်အုပ်စုက သူလျှိုတွေရဲ့ နားခိုရာ ဘုံဗိမာန်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ခဲ့ရပါတယ်။ တကယ်တော့ အဆင့်မြင့်နည်းပညာ အတော် များများ ဂျပန်ကနေတစ်ဆင့် ဆိုဗီယက်တို့ရဲ့

အရှေ့အုပ်စုနိုင်ငံများဆီ ယိုစိမ့်ထွက် သွားတာနဲ့ ပတ်သက်ပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဟာ အတော့်ကို စိုးရိမ်သောက ရောက်ခဲ့ရပါတယ်။ ပြုံးစရာကောင်းတာက စစ်ပွဲအပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ ဆောင်ရွက်ခဲ့မှုတွေကြောင့် ဂျပန်နိုင်ငံမှာ စစ်ဘက်ဆိုင်ရာသူလျှိုများနဲ့ ပတ်သက်တဲ့ ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းချက် တစ်စုံတစ်ရာ မရှိခြင်းပါပဲ။ ဥပမာ ဂျပန်မှာ အရပ်သား နိုင်ငံသားတွေက စစ်ရေး သို့မဟုတ် မဟာဗျူဟာမြောက် လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ပေါက်ကြားအောင် လုပ်ဆောင်မှုအတွက် ပြစ်ဒဏ်ချမှတ်နိုင်တဲ့ ဥပဒေရယ်လို့ မရှိပါဘူး။ နောက်ပိုင်းကျမှ သူလျှိုလုပ်ငန်းကို ဆန့်ကျင်ကာကွယ်တဲ့ ပြဋ္ဌာန်းချက်ကို "အစိုးရဝန်ထမ်းတို့အား နိုင်ငံတော်လျှို့ဝှက်ချက်များ ပေါက်ကြားစေမှုမှ တားဆီးကာကွယ်သည့် အရပ်ဘက်ဝန်ထမ်းဥပဒေ' ထဲမှာ အပိုဒ်တစ်ခုအနေနဲ့ ထည့်သွင်းခဲ့ပါတယ်။ ဥပဒေကို ဖောက်ဖျက်ခဲ့ရင် အများဆုံး ထောင်ဒဏ်တစ်နှစ်နဲ့ ဒဏ်ငွေ ဒေါ်လာနှစ်ရာလို့ သတ်မှတ်ထားတာကြောင့် အဲဒီပြဋ္ဌာန်းချက်ဟာ သိပ်ပြီး မဟန့် တားနိုင်ခဲ့ပါဘူး။

သူလျှိုလုပ်မှုကိုဆန့်ကျင်တဲ့ ဥပဒေတစ်စုံတစ်ရာ မရှိတဲ့အလျောက် ဂျပန်မှာ ဖမ်းဆီးရမိတဲ့ သူလျှိုတွေဟာ ခိုးမှုအသေးစား (ဝါ) ခိုးရာပါပစ္စည်း ရောင်းဝယ်မှုလောက်နဲ့ပဲ အရေးယူ တရားစွဲခံခဲ့ရပါတယ်။ ရှေ့က သူလျှိုလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ လှုပ်ရှားမှုတွေကို တိုက်ဖျက်ရေးပြဿနာဟာ အကြောင်းရင်းများစွာကို အရင်းခံပြီး တစ်နေ့တစ်ခြား လူအများရဲ့ အလေးထားမှု တိုးပွားလာခဲ့ပါတယ်။ ပထမဦးဆုံးအနေနဲ့ စစ်ပြီးကာလ စက်မှုလက်မှုနိုင်ငံဖြစ်တဲ့ ဂျပန်ဟာ အဆင့်မြင့်နည်းပညာတို့အတွက် ဆုံရပ်ဗဟိုချက်မ ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလို နည်းပညာတွေကို ဂျပန်မှာ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းများအတွက် အသုံးချနေချိန်မှာ ဆိုဗီယက်အုပ်စုနိုင်ငံတွေက အဲဒီနည်းပညာတွေကိုပဲ စစ်လက်နက်ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရာမှာအသုံးပြုဖို့ဆိုတဲ့ ရည်ရွယ်ချက်နဲ့ ခိုးယူဖို့လက်မနှေးခဲ့ကြပါဘူး။ ဥပမာ ၁၉၈၈ ခုနှစ် မေလမှာ တိုရှီဘာမရှင်းဆိုတဲ့ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အနောက်တိုင်း နည်းပညာတွေကို ဆိုဗီယက်ဆီထောက်ပံ့ခဲ့တာကို တွေ့ရှိခဲ့ရပါတယ်။

ဒုတိယအချက်အနေနဲ့ ဂျပန်ဟာ အနောက်တိုင်းနိုင်ငံတွေနဲ့အတူ စက်မှုလက်မှုနဲ့ နည်းပညာဆိုင်ရာ ပူးပေါင်းဆောင်ရွက်မှုနဲ့ ပူးတွဲသုတေသနလုပ်ငန်းတွေ အများကြီးလုပ်ခဲ့ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ ကြီးမားကျယ်ပြန့်တဲ့ နည်းပညာဖလှယ်မှုဟာ နိုင်ငံနယ်နိမိတ်ကို ဖြတ်ကျော်သွားတတ်ပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ တကယ်လို့ အဲဒီ နည်းပညာတွေသာ မရောက်ရှိသင့်တဲ့သူတွေလက်ထဲ ရောက်သွားခဲ့မယ်ဆိုရင် မလိုလားအပ်တဲ့ရလဒ်တွေ ထွက်ပေါ်လာမှာ ဧကန်မုချပါပဲ။

နောက်ဆုံးတော့ ဂျပန်ဟာ သူလျှိုလုပ်ငန်းနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ကိုင်တွယ် ထိန်းချုပ်နိုင်စွမ်း မရှိတာကိုတွေ့ ရပါတယ်။ ဒါ့အပြင် အထွေထွေလူထုကြီးဟာ

သူတို့ရဲ့ လူမှုရေးလွတ်လပ်ခွင့်တွေ ချိုးဖောက်ခံရမှာကို စိုးရိမ်လာပြီး ဂျပန်ဝတ်လုံတော်ရအသင်းကြီးရဲ့ ဦးဆောင်မှုနဲ့ 'သူလျှိုလုပ်ငန်း ဆန့်ကျင်ရေးဥပဒေ' မပြဋ္ဌာန်းဖြစ်စေဖို့ ဆန့်ကျင်ကန့်ကွက်မှုတွေ လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ •

အချုပ်အားဖြင့်ပြောလိုတာက စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ သူလျှိုလုပ်မှုတွေဟာ လက်တွေ့ လောကမှာ တည်ရှိနေတယ်ဆိုတာ သိရှိထားပြီး ကုမ္ပဏီများအနေနဲ့ သူတို့ရဲ့ ကော်ပိုရိတ်အဆင့်လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို မပေါက်ကြားအောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ဖို့ လိုအပ်တယ်ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ "စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ သူလျှိုလုပ်မှုအပေါ် ပြစ်တင်ရှုတ်ချရေး" နည်းတူ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းရမယ့် အရေးပါတဲ့ တခြား ပြဿနာ တစ်ခုလည်း ရှိပါသေးတယ်။ တစ်နည်းဆိုရရင် သူတစ်ပါးကုမ္ပဏီရဲ့ နည်းပညာကို ခိုးယူတဲ့အလုပ်မျိုးကို မိမိအနေနဲ့ ရှောင်ရှားနိုင်ပေမယ့် သူတစ်ပါးက မိမိရဲ့နည်းပညာကို ခိုးယူဖို့အားထုတ်တာကိုတော့ တားမြစ်ပိတ်ပင်လို့ မရနိုင်ပါဘူး။ ဒါ့အပြင် စစ်ဘက်ဆိုင်ရာသူလျှိုလုပ်ငန်းနည်းတူ စီးပွားရေးဆိုင်ရာသူလျှိုလုပ်ငန်းကို သူတို့ရဲ့ ဈေးကွက်ထောက်လှမ်းရေး လှုပ်ရှားမှုတွေ ကျယ်ပြန့်ကြီးမားလာစေရေးအတွက် တိုက်စစ်ဆင်နွှဲရေးလက်နက်တစ်ခုအဖြစ် ကုမ္ပဏီတချို့က တက်ကြွစွာ အသုံးပြုနေကြတယ်ဆိုတာကိုတော့ သိရှိထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ခံစစ်မဟာဗျူဟာတွေ လိုအပ်လာတဲ့အလျောက် သတင်းအချက်အလက်ကာကွယ်ထိန်းသိမ်းရေးကို ဆောင်ရွက်ပေးတဲ့ လုံခြုံရေးဆိုင်ရာအခြေခံမှု (Principle of Security) အကြောင်းကိုပါ နားလည်သိရှိထားရမှာဖြစ်ပါတယ်။

စီးပွားရေးလောကမှာ 'ကာကွယ်ဟန့်တားဖို့' သို့မဟုတ် "ကျင့်ဝတ်နဲ့ မလျော်ညီဘူးလို့ အပြစ်တင်ဖို့' ခက်ခဲတဲ့ သူလျှိုလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ နယ်ပယ်တစ်ခု တည်ရှိနေတာဟာ တကယ့်ကို သတိပြုစရာကောင်းလှပါတယ်။ လူသိများတဲ့ ဥပမာတစ်ခုကတော့ ကြယ်ငါးပွင့်ဆေးရုံကြီးရဲ့ အုပ်ချုပ်ရေးမှူးတွေဟာ လေကြောင်း လိုင်းနဲ့ ဟိုတယ်လုပ်ငန်းတို့လို တခြားလုပ်ငန်းတွေဆီက အတွေးအခေါ်နဲ့ သဘောတရား အတော်များများကို ခိုးယူသုံးစွဲခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ယခုအခါ အထက်တန်းစား ဆေးရုံကြီးတွေရဲ့ အစားအသောက်ကျွေးမွေးပုံဟာ လေကြောင်း လိုင်းတွေနဲ့ အတော်ကြီးတူညီနေတာကို တွေ့ ရှိနိုင်ပါတယ်။ အခန်းဝန်ဆောင်မှု ပေးပုံကလည်း လေကြောင်းလိုင်းတစ်ခုမှာ လေယာဉ်ပျံသန်းနေချိန် လုပ်ကိုင် ဆောင်ရွက်ပုံနဲ့ နှိုင်းယှဉ်နိုင်ပါတယ်။ လူနာခန်းတွေကို ရုပ်မြင်သံကြားနဲ့ အိမ်တွင်းသုံး ဗီဒီယိုပြစက်တွေ တပ်ဆင်ပေးခြင်း၊ အပျံစားအလှဆင်ထားတဲ့ နံရံတွေ၊ အဆင့်မြင့် ပရိဘောဂတွေ၊ မိမိဘာသာထိန်းချုပ်နိုင်တဲ့ လေအေးပေးစနစ် စသည်ဖြင့် ဟိုတယ် တစ်ခုရဲ့ အကောင်းစားဇိမ်ခံအိပ်ခန်းတွေလို ပြင်ဆင်လာကြပါတယ်။ တချို့ ဆေးရုံတွေဆိုရင် လူနာ့စိတ်ကြိုက် နေ့စဉ်သတင်းစာပို့ပေးပြီး အစားအစာကိုလည်း မီညူးစာရင်းထဲက

ကိုယ်နှစ်သက်ရာကို မှာယူစားသောက်နိုင်အောင် စီစဉ်ပေးကြ ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ညှော်ခန်းမနဲ့ မြက်ခင်းပြင်တို့ကိုလည်း အပန်းဖြေ ဇိမ်ခံဟိုတယ် တွေထက် မနိမ့်အောင် စီမံပြင်ဆင်ပေးထားကြပါတယ်။

တိရိစ္ဆာန်ရုံ၊ တက္ကသိုလ်နဲ့ နိုင်ငံရေးပါတီတွေလို အမြတ်အစွန်းမယူတဲ့ အဖွဲ့အစည်းတွေတောင် ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရာမှာ ‘ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးသဘောတရားနဲ့ အခြေခံမှုတွေ' ကို သူတို့နဲ့သက်ဆိုင်တဲ့နယ်ပယ်မှာ အသုံးချဖို့ အတုယူခဲ့ကြပါတယ်။ ယခုအခါ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက နိုင်ငံရေးလှုပ်ရှားမှု တွေဟာ ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးလုပ်ငန်းကြီးတွေအလား မီဒီယာများက တစ်ဆင့် ဝါဒဖြန့်မှုနဲ့ သိုက်မြိုက်တဲ့ အခမ်းအနားကြီးတွေ ကျင်းပနေကြပါပြီ။

အတွေးအခေါ်နဲ့ သဘောတရားတွေကို ခိုးယူခြင်းအပြင် နည်းပညာ တီထွင်ဆန်းသစ်မှုတွေကိုလည်း စီးပွားရေးလုပ်ငန်းဆိုင်ရာ သူလျှိုလုပ်ငန်းမှာ အထောက်အကူအဖြစ် အသုံးချခဲ့ကြပါတယ်။ ဥပမာ ဖက်စ်ပို့စက် အသုံးများလာ တာနဲ့အတူ ကုမ္ပဏီတွေကို စိမ်ခေါ် နေတဲ့ ကိစ္စတစ်ခုက ဖက်စ်ကနေတစ်ဆင့် သူလျှို လုပ်ခြင်း (Frpionage) ကို ဘယ်လိုထိန်းချုပ် ဟန့်တားရမလဲဆိုတာပါပဲ။ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ ဖက်စ်ပို့နေစဉ်အတွင်း ကြားဖြတ်အခိုးခံရနိုင်တဲ့ အခြေအနေမှာ ရှိနေပါတယ်။ အလားတူစွာပါပဲ၊ ကွန်ပျူတာကွန်ရက်တွေက တစ်ဆင့် လုံခြုံရေးသက်တတွေကို ချိုးဖောက်တဲ့လုပ်ရပ်တွေကလည်း ယနေ့အခါမှာ တိုးပွားလာနေတဲ့ ပြဿနာတစ်ခုဖြစ်နေပါပြီ။

၈. ၂။ လုံခြုံရေးဆိုင်ရာ အခြေခံမှု

ထောက်လှမ်းရေးဆိုင်ရာ အခြေခံမှုက မဟာဗျူဟာမြောက် ထိန်းချုပ်မှုရဲ့ ထိုးစစ်ဆင်ရေး လက်နက်အဖြစ် ကိုယ်စားပြုသလို လုံခြုံရေးဆိုင်ရာ အခြေခံမှုက ခံစစ်လက်နက်အဖြစ် ကိုယ်စားပြုနေပါတယ်။ စစ်ပွဲမှာ မိမိက ရန်သူ့ဆီ သူလျှိုတွေ စေလွှတ် ထောက်လှမ်းနေသလို ရန်သူကလည်း မိမိဘက်ဆီ သူလျှိုတွေစေလွှတ်ပြီး ထောက်လှမ်းနေတယ်ဆိုတာကို သိထားဖို့ အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ဒီလိုပါပဲ၊ ကုမ္ပဏီတစ်ခုက "သူ့ရဲ့ပြိုင်ဘက်များ"၊ 'ပတ်ဝန်းကျင်အခြေအနေအရပ်ရပ်'၊ 'စျေးကွက်နဲ့ ဖောက်သည်' တို့ရဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို စုဆောင်းနေသလို သူ့ရဲ့ပြိုင်ဘက်ကုမ္ပဏီတွေကလည်း အလားတူ လုပ်ဆောင်နေကြမှာ သေချာ သလောက်ရှိပါတယ်။

ဒါ့ကြောင့် မိမိကုမ္ပဏီရဲ့စီမံကိန်းတွေကို လျှို့ဝှက်စွာ ထိန်းသိမ်းထားပြီး ပြင်ပကို ပေါက်ကြားမသွားအောင် ကာကွယ်တားဆီးဖို့ အထူးလိုအပ်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူး ကတော့ သူ့ရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းထဲမှာ တခြားအကြောင်းအရာတွေနဲ့အတူ 'လျှို့ဝှက်ချက် ထိန်းချုပ်ရေးဆိုင်ရာ နည်းလမ်းငါးသွယ်' ကိုပါ အကြံပြုတင်ပြခဲ့ ပါတယ်။

၈. ၂. ၁။ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းများကို မပေါက်ကြားစေခြင်း

လျှို့ဝှက်ချက်ထိန်းသိမ်းရေးဆိုင်ရာ သော့ချက်အမြင်တစ်ရပ်ကတော့ မဟာဗျူဟာမြောက်စီမံကိန်းတွေကို ဘယ်တော့မှမပေါက်ကြားအောင် အလေးဂရု ပြုခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် အဲဒါတွေဟာ အမြင့်ဆုံးအဆင့်မှာ ထိပ်တန်း လျှို့ဝှက်ချက်အဖြစ် ထိန်းသိမ်းထားသင့်ပါတယ်။ ဆွန်ဇူးက . . .

> "သူ (စစ်သေနာပတိ) သည် သူ၏စစ်ရေးစီမံကိန်းများကို
> သူ၏အရာရှိအရာခံ အကြပ်တပ်သားများ မသိရှိအောင်
> ထိန်းသိမ်းထားနိုင်စွမ်းရှိရမည်။"
>
> "သူ (စစ်သေနာပတိ) သည် သူ၏စစ်သည်များကို တာဝန်
> ပေးအပ်ခြင်းသာပြုပြီး ရည်ရွယ်ချက်ကို ရှင်းပြခြင်းမပြုပေ။"
>
> "အကျိုးကျေးဇူးရရှိရေးကိုသာ သူတို့အားပြောကြားပြီး အန္တရာယ်များကို
> အသိမပေးချေ။"

အရာရှိအရာခံ အကြပ်တပ်သားတွေဆီ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းတွေ မပေါက်ကြားအောင် ထိန်းသိမ်းရခြင်းရဲ့ နောက်ကွယ်ကအကြောင်းတရားကတော့ အလွန်ရိုးစင်းလှပါတယ်။ အဲဒါကတော့ မိမိတပ်မတော်ရဲ့ သတင်းအချက် အလက်တွေ ယိုစိမ့်မထွက်သွားစေဖို့ပါပဲ။ တစ်ချိန်တည်းမှာပဲ စီမံကိန်းတွေကို အသိ

ပေးပြီး ဖြစ်လာနိုင်စရာရှိတဲ့ အန္တရာယ်တွေကို မီးမောင်းထိုးပြခဲ့မိရင် အဲဒီမစ်ရှင် ပြီးမြောက်အောင်မြင်ရေးအတွက် ဘယ်သူမှ အကောင်အထည်ဖော်ဆောင်ရွက် လိုစိတ်ရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ ဒီနည်းအတိုင်းပါပဲ၊ စီအီးအိုများအဖို့ သူ့ရဲ့ မဟာဗျူဟာ မြောက်စီမံကိန်းတွေကို အဖွဲ့အစည်းဝင်အားလုံးကို ထုတ်ဖော်အသိပေးဖို့ ခက်ခဲလှ ပါတယ်။ အဲဒီလိုစီမံကိန်းတွေကို သိရှိရန်လိုအပ်ခြင်း (Need-to-Know) ဆိုတဲ့ အခြေခံမူအပေါ် မူတည်ပြီး လူတချို့ အတွက်သာ ကန့်သတ်ထားသင့်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ မဟာဗျူဟာမြောက်စီမံကိန်းတွေဟာ စစ်ပွဲထဲမှာလိုပဲ စီးပွားရေး လုပ်ငန်းရဲ့ ကာလရှည်အောင်မြင်မှု သို့မဟုတ် အလားအလာကောင်းခြင်းကို အဆုံး အဖြတ်ပေးနိုင်တဲ့အရာတွေ ဖြစ်လို့ပါပဲ။ မိမိတို့ရဲ့ လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ပြိုင်ဘက်တွေ သိသွားလို့ကတော့ မဟာဗျူဟာမြောက်စီမံကိန်းတွေကို နည်းမျိုးစုံနဲ့ဟန့်တား နှောင့်ယှက်ဖျက်ဆီးခြင်း ခံရပါလိမ့်မယ်။ စစ်ပွဲမှာဖြစ်စေ၊ စီးပွားရေးလောကမှာပဲ ဖြစ်စေ မဟာဗျူဟာမြောက်အဆင့်မှာ အဖွဲ့အစည်းကို တိုးတက်လာစေနိုင်သလိုပျက်သုဉ်းပြိုကွဲသွားစေနိုင်တဲ့ အဓိကဆုံးဖြတ်ချက်တစ်ခု သို့မဟုတ် နှစ်ခုကို အလေး ထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အဲဒီလိုစီမံကိန်းတွေကို လုံခြုံစိတ်ချရမှုအရှိဆုံး ဖြစ်အောင် ထိန်းသိမ်းစောင့်ရှောက်ထားသင့်ပါတယ်။

မဟာဗျူဟာမြောက်အဆင့်မှာ လျှို့ဝှက်ချက်ကိုထိန်းသိမ်းဖို့ လိုအပ်ချက်ကို လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအဆင့်က စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုနဲ့ ရောထွေးမသွားသင့်ပါဘူး။ လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှုအဆင့်မှာက အရှုံးအနိုင်အဆုံးအဖြတ်ပေးနိုင်တဲ့ အသေးစိတ် ဂရုပြုမှုနဲ့ စီမံဆောင်ရွက်မှုတွေ လုပ်ဖို့လိုပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လုပ်ငန်းဆောင်ရွက်မှု စီမံကိန်းရေးဆွဲရေးအဆင့်မှာ စီမံကိန်းကို ထိရောက်စွာအကောင်အထည်ဖော်နိုင် စေဖို့ အရာရှိအရာခံ အကြပ်တပ်သားတွေကို အသိပေးဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။

၈. ၂. ၂။ တင်းကျပ်သော လုံခြုံရေးအစီအမံများကိုကျင့်သုံးခြင်း

မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းတွေကို သိရှိရန်လိုအပ်ခြင်းဆိုတဲ့ အခြေခံမူ တစ်ခုထဲ အပေါ်မှာသာ ကန့်သတ်ဘောင်ခတ်ထားရုံနဲ့ မလုံလောက်သေးပါဘူး။ ဆွန်ဇူးက တင်းကျပ်တဲ့ လုံခြုံရေးအစီအမံတွေကို လက်ခံကျင့်သုံးဖို့လည်း လိုအပ်ကြောင်း ထောက်ခံရေးသားခဲ့ပါတယ်။

> "စစ်ပွဲများဆင်နွှဲရန် ဆုံးဖြတ်ပြီးသည်နှင့် ဖြစ်နိုင်သမျှသော ဆက်သွယ်ရေးလမ်းကြောင်းများကို ပိတ်ဆို့ပြီး သံတမန်တို့နှင့် ပြောဆိုဆက်ဆံမှုအားလုံးကို တားမြစ်ပိတ်ပင်ပါ။"

> "အောင်မြင်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ရန်အတွက် စစ်ရေး စီမံကိန်းများကို မိဘတိုးဘွားများအားဝတ်ပြုကိုးကွယ်ရာ ဘုရားကျောင်းအတွင်း ကြံစည်ရေးဆွဲနေချိန်တွင် လုံခြုံရေး အစီအမံများအား တင်းကျပ်စွာချထားရမည်။"

သတင်းအချက်အလက် မပေါက်ကြားရေးဆိုင်ရာ လုံခြုံရေးအစီအစဉ်တွေထဲမှာ စစ်ဆေးရေးဂိတ်များ သတ်မှတ်ထားခြင်း၊ အစောင့်အကြပ်များချထားခြင်း၊ လျှို့ဝှက်ချက် စာရွက်စာတမ်းများကို အတန်းအစားခွဲခြားပြီး ထိန်းချုပ်ထားခြင်း၊ ပစ္စည်းပစ္စယများကို စစ်ဆေးကြည့်ရှု စောင့်ရှောက်ခြင်းစတာတွေ ပါဝင်ပါတယ်။ ယနေ့အခါမှာတော့ တပ်မတော်အတော်များများဟာ ကျယ်ပြန့်တဲ့နည်းလမ်းမျိုးစုံကို အသုံးပြုစောင့်ကြပ်စစ်ဆေးရာမှာ ခွေးလိုတိရိစ္ဆာန်တွေကအစ အလွန်ခေတ်မီဆန်းပြားတဲ့ အီလက်ထရောနစ်စနစ်တွေအထိ အသုံးချနေကြပါပြီ။ ဒါ့အပြင် သတင်းအချက်အလက်တွေကို ရန်သူရဲ့ ကြားဖြတ်ဖမ်းယူမှုနဲ့ အဓိပ္ပာယ်ဖော် ယူမှုတို့ဘေးက ကာကွယ်နိုင်ဖို့အတွက် အလွန်ဆန်းပြားရှုတ်ထွေးတဲ့ လျှို့ဝှက် သင်္ကေတတွေနဲ့ပေးပို့နိုင်တဲ့ နည်းလမ်းတွေကို တီထွင်ခဲ့ကြပါတယ်။ အဲဒီ အရေးယူ ဆောင်ရွက်ချက်အားလုံးဟာ လူပုဂ္ဂိုလ်တွေအတွက်ရော ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းတွေ အတွက်ပါ လုပ်ဆောင်ဖို့ ညွှန်ကြားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ မိမိရဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေဟာ လူပုဂ္ဂိုလ်တွေဆီကရော၊ ရုပ်ဝတ္ထုပစ္စည်းတွေဆီကပါ ပေါက်ကြား ယိုစိမ့်သွားနိုင်လို့ပါပဲ။ ရှေ့ပိုင်းမှာ ထောက်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း မိမိက ရန်သူကို ထောက်လှမ်းတဲ့ သူလျှိုလုပ်ငန်းမှန်သမျှ ရန်သူကလည်း မိမိကို တန်ပြန် ဆောင်ရွက်နေဖို့ များပါတယ်။ ရန်သူရဲ့ ဒေသခံသူလျှို၊ အတွင်းသူလျှို၊ နှစ်ဘက်လွှ သူလျှိုနဲ့ ရှင်သန်လှုပ်ရှားသူလျှိုတွေဟာလည်း မိမိတပ်မတော်ရဲ့ အရာရှိအရာခံ အကြပ်တပ်သားတွေထဲမှာ ရှိနေနိုင်တာကြောင့် ဆွန်ဇူးက ယခုလိုရေးသားသွားခဲ့တာဟာ အံ့သြစရာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

> “ရန်သူက မိမိတို့ထံ စေလွှတ်ထားသည့် သူလျှိုများကို ရှာဖွေ ဖော်ထုတ်ဖမ်းဆီးရမည်။”

စစ်ပွဲမှာ တ လုံခြုံရေးအစီအမံတွေ ချထားခြင်းဟာ မဖြစ်မနေ လုပ်ရမယ့် အလေ့အထတစ်ခုဖြစ်ပေမဲ့ ကုမ္ပဏီတွေမှာ အဲဒီအတိုင်း စီးပွားရေး လုပ်ငန်းဆိုင်ရာ လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ထိန်းချုပ်ထားဖို့ဆိုတာ မလွယ်လှပါဘူး။ တကယ်တော့ ကုမ္ပဏီတွေဟာ လုံခြုံရေးနဲ့ပတ်သက်ပြီး စည်းကမ်းလျော့လျဲလျဲ နေတတ်ပြီး လုံခြုံရေးတင်းကျပ်ဖို့အားထုတ်တဲ့အခါ ဆန့်ကျင်လေ့ရှိသလို ဘယ်တော့မှ အလေးအနက်မထားချင်ကြပါဘူး။ သုတေသနနဲ့ ဖွံ့ဖြိုးရေးလုပ်ငန်း အပေါ် ယှဉ်ပြိုင်ရေးနည်းလမ်းတစ်ရပ်အဖြစ် မှီခိုအားထားနေရတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေမှာ တောင် လုံခြုံရေးကိစ္စဟာ ချို့တဲ့လစ်ဟင်းလေ့ရှိပါတယ်။ ရလဒ်တစ်ခုအနေနဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေဆီကို သူတို့ရဲ့ ကော်ပိုရိတ်လျှို့ဝှက်ချက်တွေ အလွယ်တကူ အခိုးခံရခြင်း ဒါမှမဟုတ် ပေါက်ကြားသွားခြင်းဟာ အံ့သြစရာတော့ မဟုတ်ပါဘူး။

ယေဘုယျအားဖြင့် ကုမ္ပဏီတွေဟာ အစိုးရရဲ့ မက်ခရိုအဆင့် ကာကွယ်ရေးဆိုင်ရာ တာဝန်ယူမှုကိုသာ တွန်းအားပေးလိုကြပါတယ်။

အစိုးရကလည်းဉာဏပစ္စည်းဆိုင်ရာပိုင်ဆိုင်ခွင့်ကို ကာကွယ်ဖို့ စုံလင်လှတဲ့မူပိုင်ခွင့်ဥပဒေတွေ ထုတ်ပြန် ပြဋ္ဌာန်းပေးတဲ့အပြင် အမှတ်တံဆိပ်နဲ့ တီထွင်မှုများမှတ်ပုံတင်ရေးအတွက် ဌာနမျိုးစုံကိုလည်း ဖွဲ့စည်းပေးခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ကုမ္ပဏီနဲ့ နိုင်ငံတွေဟာ ရဲလုပ်ငန်းနဲ့ စည်းကမ်းသေဝပ်ရေးကို လုပ်ဆောင်ဖို့ လျော့လျဲလျဲ ဖွဲ့စည်းထားတဲ့ အပြည်ပြည် ဆိုင်ရာအဖွဲ့အစည်းတွေ အပေါ်မှာလည်း မှီခိုအားထားကြပါတယ်။ အဲဒီလုပ်ဆောင် ချက်တွေဟာ ဂုဏ်ပြုထိုက်တာမှန်ပေမဲ့ သူတို့ရဲ့ သဘောသဘာဝကိုက ဖြစ်လာမှ တုံ့ပြန်အရေးယူတတ်တာမျိုး ဖြစ်ပါတယ်။ စည်းမျဉ်းစည်းကမ်းချိုးဖောက်ဖို့ အားထုတ်တဲ့ တရားခံလက်သည်ကို ဖမ်းဆီးဖို့သာ ပုံစံချသတ်မှတ်ထားတဲ့ အဖွဲ့ အစည်းတွေဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် သူတို့က ချိုးဖောက်သူတွေကို ဖမ်းဆီးရမိတဲ့ အချိန်မှာ အချိုးဖောက်ခံရသူများအဖို့ အကြီးအကျယ် ဆုံးရှုံးနစ်နာခဲ့ပြီးနေပါပြီ။

ကော်ပိုရိတ်အဆင့် လျှို့ဝှက်ချက်တွေ ပေါက်ကြားတဲ့ကိစ္စကို ကိုင်တွယ်ဖို့ ပိုကောင်းတဲ့နည်းလမ်း ဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်တာက အရင်းအမြစ်ကို ကိုင်တွယ်ဖို့နဲ့ ကုမ္ပဏီ သို့မဟုတ် အဖွဲ့အစည်းရဲ့ မိုက်ခရိုအဆင့်မှာ အရေးယူဆောင်ရွက်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့ အတွေးအခေါ်တွေနဲ့ အတော်လေးဆင်တူပါတယ်။ ရှေ့ပိုင်းမှာ ကိုးကားခဲ့တာတွေကို သတိပြုလေ့လာကြည့်မယ်ဆိုရင် သတင်းအချက် အလက်တွေ မပေါက်ကြားအောင် ကာကွယ်ရမယ့်တာဝန်ဟာ စစ်ပွဲကိုဦးစီးနေတဲ့ သေနာပတိ သို့မဟုတ် ကုမ္ပဏီရဲ့အကြီးအကဲ အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်အပေါ်မှာသာ တည်ရှိနေတယ်ဆိုတာကို တွေ့ရှိနိုင်ပါတယ်။ သူဟာ လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ထိန်းသိမ်းဖို့နဲ့ ဘယ်လို တတိယအင်အားစုဆီကိုမှ မပေါက်ကြားစေရေးအတွက် တက်ကြွစွာ လုပ်ဆောင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံး လေ့လာဆန်းစစ်လိုက်တော့ ဒီတာဝန်ဟာ သူ့အပေါ်မှာသာ တည်မှီနေတာကို တွေ့ရှိရမှာဖြစ်ပါတယ်။

၈. ၂. ၃။ ပြစ်ဒဏ်ခတ်၍ တားမြစ်ခြင်း

ကာကွယ်တားဆီးတဲ့ အရေးယူဆောင်ရွက်မှုအပြင် ဆွန်ဇူးဟာ သူလျှို လုပ်မှုနဲ့ ဖမ်းဆီးရမိသူတွေကို ပြင်းပြင်းထန်ထန် ပြစ်ဒဏ်ခတ်ခြင်းအားဖြင့် သတင်း မပေါက်ကြားအောင် လုပ်ဆောင်တဲ့နည်းလမ်းကိုလည်း ထည့်မတွက်ဘဲ မနေခဲ့ပါဘူး။

> "အကယ်၍ သူလျှို စစ်ဆင်ရေးများသည် အကောင်အထည် မဖော်ရသေးမီ ပေါက်ကြားသွားပါက သူလျှိုနှင့်တစ်ကွ သူ့ထံမှ ပေါက်ကြားသိရှိသွားသူ အားလုံးကို သေဒဏ်အပြစ် ပေးသင့်သည်။"

ဒါ့ကြောင့် နိုင်ငံအတော်များများက "နိုင်ငံတော်လျှို့ဝှက်ချက် ပေါက်ကြား

စေခြင်း' ကို "နိုင်ငံတော် သစ္စာဖောက်မှု' အဖြစ်မှတ်ယူပြီး သေဒဏ်စီရင်ဖို့

ဝန်မလေး ကြတာဟာ အံ့သြစရာမဟုတ်ပါဘူး။ ဒါ့အပြင် သူတို့ဟာ ဥပဒေချိုးဖောက်သူနဲ့ သစ္စာဖောက်တွေကို ဟန့်တားမှုဖြစ်စေမယ့် ပြင်းထန်တဲ့ အရေးယူဆောင်ရွက် ချက်တွေ လုပ်ဆောင်ဖို့အတွက်ကြားခံအဖြစ် ဗြိတိန်နိုင်ငံက 'တရားဝင် လျှို့ဝှက် ချက်ဆိုင်ရာ အက်ဥပဒေ' လို ဥပဒေမျိုးစုံကိုလည်း ပြဋ္ဌာန်းခဲ့ကြပါတယ်။

ခေတ်မီယဉ်ကျေးပြီး ဒီမိုကရက်တစ်ကျတဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းမှာ သေဒဏ် ချမှတ်ခြင်းလို အလွန်အကျွံအပြစ်ပေးတာဟာ ရက်စက်ပြင်းထန်ပြီး လူမဆန်ဘူးလို့ ထင်ရပေမဲ့ ဒီနည်းလမ်းရဲ့ ထိရောက်မှုကတော့ သံသယဖြစ်စရာမလိုတာ အမှန်ပါ။ မူးယစ်ဆေးဝါးသုံးစွဲ/ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှုနဲ့ သက်ဆိုင်တဲ့ ဥပဒေတွေဆီကရတဲ့ ဥပမာဖြစ်ရပ်တစ်ခုက အဓိပ္ပာယ်ရှိတဲ့ သရုပ်ဖော်မှုတစ်ရပ်ကို ထုတ်ဖော်ပြသနေ ပါတယ်။ အနောက်တိုင်းနိုင်ငံအတော်များများနဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုက ပြည်နယ်တချို့မှာ မူးယစ်ဆေးဝါးရောင်းဝယ်မှု၊ လက်ဝယ်ရှိမှု သို့မဟုတ် သုံးစွဲမှု အတွက် သေဒဏ်မချမှတ်ဘဲ အလွန့်အလွန်ဆုံး တစ်သက်တစ်ကျွန်းပြစ်ဒဏ်သာ ချမှတ်လေ့ရှိပါတယ်။ ဒီလို သက်ညှာမှုရဲ့ရလဒ်ကတော့ မူးယစ်ဆေးဝါးနဲ့ ဆက်နွယ် နေတဲ့ ပြဿနာပေါင်း သောင်းခြောက်ထောင်ဟာ အဲဒီနိုင်ငံတွေမှာ တိုးပွားလာ နေပြီး မူးယစ်ဆေးဝါး ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှုဟာလည်း ဘယ်တော့မှ ပျောက်ကွယ် သွားတယ်လို့ မရှိတာပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့နဲ့ မတူခြားနားစွာပဲ မလေးရှားနဲ့ စင်ကာပူ တို့ကတော့ မူးယစ်ဆေးဝါး ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှုနဲ့ လက်ဝယ်ရှိမှုအတွက် (သတ်မှတ်ပမာဏထက် ကျော်လွန်ခဲ့ရင်) သေဒဏ်ချမှတ်ဖို့ ဥပဒေပြဋ္ဌာန်းထား ပါတယ်။ ဒီလိုပြင်းထန်ပြီး တင်းကျပ်တဲ့အရေးယူမှုရဲ့ ရလဒ်ကတော့ အဲဒီနိုင်ငံ တွေမှာ မူးယစ်ဆေးဝါး ရောင်းဝယ်ဖောက်ကားမှုနဲ့ လက်ဝယ်ထားမှုတို့ဟာ ဘယ်တော့မှ ကြီးကျယ်တဲ့ပြဿနာတစ်ခု ဖြစ်မလာတော့ခြင်းပါပဲ။ လောဘသား တချို့သာ သူတို့အသက်နဲ့ရင်းပြီး စွန့်စားနေကြဦးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။..က

စီးပွားရေးလောကမှာတော့ ဥပဒေချိုးဖောက်သူတွေဟာ ဘယ်တော့မှ သေဒဏ်အပြစ်ပေး မခံကြရသလို ကော်ပိုရိတ်လျှို့ဝှက်ချက်တွေကို ဖော်ထုတ်တဲ့ အတွက် သေဒဏ်နဲ့ရင်ဆိုင်ရစရာ အကြောင်းမရှိပါဘူး။ သို့ပေမဲ့ ကုမ္ပဏီအပေါ် သစ္စာဖောက်တဲ့လုပ်သားတွေကို အရက်စက်ဆုံးအပြစ်ဒဏ် စီရင်သင့်ပါတယ်။ ဆိုလိုတာက ချက်ခြင်းလက်ငင်း အလုပ်ကထုတ်ပယ်ပစ်ပြီး ဖြစ်နိုင်သမျှ ရုံးတော်မှာ တရားစွဲဆိုဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ပြစ်ဒဏ်ခတ်တားမြစ်ခြင်းတွေက လုံခြုံရေးဆိုင်ရာ အရေးယူဆောင်ရွက်မှုကို ပြီးပြည့်စုံစေသင့်ပါတယ်။ ပထမအချက်က ချိုးဖောက်သူ တွေကို ဖမ်းဆီးရမိခြင်းရဲ့ ကြောက်မက်ဖွယ်အကျိုးဆက်ကို သဘောပေါက်စေပြီး ဒုတိယအချက်က တကယ်လို့ သစ္စာဖောက်ဖို့အားထုတ်လာရင် ထုတ်ပယ်ပစ်ဖို့ အစီအစဉ်တွေ ချမှတ်ထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ ဒီနှစ်ချက်ကို အတူပူးပေါင်းအသုံးချ

ခြင်းအားဖြင့် ဘယ်အဖွဲ့အစည်းအတွက်မဆို လျှို့ဝှက်ချက်များကို ထိရောက်စွာ ထိန်းသိမ်းနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ပထမအချက်မပါဝင်ဘဲ ဒုတိယအချက်ကို အကောင်အထည်မဖော်သင့်ပါဘူး။

၈. ၂. ၄။ ကြိုတင်ခန့်မှန်းမရနိုင်အောင် ဖန်တီးခြင်း

ယခုရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့တဲ့ တိုက်ရိုက်အရေးယူ ဆောင်ရွက်မှုတွေအပြင် လျှို့ဝှက်ချက်ကို ထိန်းသိမ်းနိုင်တဲ့ တခြားသွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းလမ်းတွေလည်း ရှိပါသေးတယ်။ အဲဒီ သွယ်ဝိုက်တဲ့နည်းလမ်းတွေထဲက တစ်ခုကတော့ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုနဲ့ မဟာဗျူဟာရေးဆွဲချမှတ်မှုတို့မှာ ကြိုတင်ခန့်မှန်းလို့မရနိုင်အောင် ဖန်တီးခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ စစ်သေနာပတိဟာ ရန်သူ စိတ်ရှုတ်ထွေးသွားအောင် သူ့ရဲ့ စီမံကိန်းတွေကို အစဉ်သဖြင့် အပြောင်းအလဲလုပ်နေနိုင်ပါတယ်။

စစ်သေနာပတိရဲ့ ရည်ရွယ်ချက်က ဘာဆိုတာကိုခန့်မှန်းဖို့ ခက်ခဲတာကြောင့် ရန်သူဟာ သူ့ရဲ့ သူလျှိုနဲ့ထောက်လှမ်းရေးလုပ်ငန်းတွေကို လုပ်ကိုင်ရာမှာ ကြီးမားတဲ့အခက်အခဲနဲ့ကြုံတွေ့မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တိုက်ပွဲအစီစဉ်က အမြဲလိုလို ပြောင်းလဲနေတဲ့အလျောက် အတိတ်က အတွေ့ အကြုံတွေအပေါ်မှာ အားထားလို့ မရတော့ပါဘူး။ ရန်သူရဲ့ ထောက်လှမ်းရေးလုပ်ငန်းဟာ ‘တစ်’ ကနေ ပြန်စရမှာပါ။ ဒါ့ကြောင့် ဆွန်ဇူးက .

> “သူ (စစ်သေနာပတိ) သည် မည်သူမျှ သူ၏ရည်ရွယ်ချက်ကို မသိနိုင်အောင် သူ၏နည်းလမ်းနှင့် အစီအစဉ်များကို ပြောင်းလဲ လာ နိုင်စွမ်းရှိရမည်။”

> “သူ (စစ်သေနာပတိ) သည် မည်သူမျှ သူ၏ရွေ့ရှားမှုများကို မခန့်မှန်းနိုင်အောင် သူ၏စခန်းချရာနေရာနှင့် ချီတက်ခြင်း များကို ပြောင်းလဲနိုင်စွမ်းရှိရမည်။”

မဟာဗျူဟာ ပြောင်းလဲခြင်း၊ စခန်းချရာနေရာနဲ့ ချီတက်ရာလမ်းကြောင်းတွေကို အပြောင်းအလဲလုပ်ခြင်းတို့အပြင် လိုသလိုပုံပြောင်းခြင်းကိုလည်း ကြိုတင်ခန့်မှန်းလို့မရနိုင်အောင် ဖန်တီးတဲ့ တခြားနည်းလမ်းတစ်ရပ်အဖြစ် ဆွန်ဇူးက အကြံပြုခဲ့ပါတယ်။

> “စစ်သေနာပတိတစ်ဦး၏ တပ်ဖွဲ့များကို အဆုံးစွန်ဆုံး အသုံးချခြင်းသည် အသေအချာစီစစ်ခြင်း မပြုနိုင်အောင် လိုသလိုပုံပြောင်းခြင်းပင် ဖြစ်သည်။ သို့ဖြစ်ရာ အစွမ်းဆုံး သူလျှိုပင်လျှင် ဘာကိုမျှထောက်လှမ်းနိုင်မည် မဟုတ်သလို အပါးနပ်ဆုံးပုဂ္ဂိုလ်သည်လည်း တန်ပြန်မဟာဗျူဟာများကို ချမှတ်နိုင်မည် မဟုတ်ပေ။”

စစ်သေနာပတိတစ်ဦးဟာ အသေအချာ စီစစ်လို့မရနိုင်တဲ့ ပုံသဏ္ဌာန်နဲ့ သူ့ရဲ့တပ်ဖွဲ့တွေကို ဖြန့်ကျက်ချထားနိုင်ခဲ့ရင် လုံခြုံရေးကိုထိန်းသိမ်းနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ မိမိတပ်ဖွဲ့များဖြန့်ကျက်ချထားပုံကို ရန်သူက ဖော်ထုတ်သိရှိဖို့ အကြီးအကျယ် အခက်ကြုံမှာကြောင့်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ရန်သူဟာ ဘယ်လိုချီတက်မှုမျိုးကိုမဆို မပြုလုပ်နိုင်မီ လူအင်အားနဲ့အချိန်ကာလများစွာ အဆုံးရှုံးခံရမှာပါ။

ဒီအခြေခံမှုကို စီးပွားရေးမှာလည်း အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ အရင်းအမြစ်မျိုးစုံကို ခွဲဝေချထားခြင်းအပါအဝင် မဟာဗျူဟာများကို အသုံးချရာမှာ အလွယ်တကူ ပြောင်းလဲကျင့်သုံးပြီး အလျော့အတင်းလုပ်နိုင်ခြင်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီဟာ ပြိုင်ဘက် တွေကို ပိုပြီးမှန်းဆရခက်အောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။ အကြောင်းကတော့ အချိန် တိုင်းမှာ သူတို့ဟာ သစ်လွင်ပြီးကွဲပြားခြားနားတဲ့ အခြေအနေတွေနဲ့ ရင်ဆိုင်နေရ လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ သူတို့ အရင်တုန်းကလေ့လာသိရှိထားတဲ့ အချက်တွေဟာ ယခုအခါမှာ ဘာမှအသုံးမဝင်တော့ပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် အပြောင်းအလဲပြုခြင်းနဲ့ ပုံဖော်ခြင်းအားဖြင့် ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ သူ့ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေကို ခံစစ်နေရာရောက်ရှိ သွားစေတဲ့အပြင် ကုမ္ပဏီရဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကို ခန့်မှန်းဖို့အားထုတ်ရာမှာ အရင်းအမြစ်နဲ့အချိန်ကာလ အမြောက်အများကုန်ခမ်းစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် တင်ကြိုခန့်မှန်းလို့ မရအောင် ဖန်တီးနိုင်စွမ်းဟာ ပြိုင်ဘက်များကို ရှုတ်ထွေးသွားစေဖို့ စီစဉ်ထားတဲ့ သွယ်ဝိုက်ပြီးခံစစ်သဘောဆောင်တဲ့ ဆောင်ရွက်မှုဖြစ်ပြီး ဆိုင်ရာအားသာချက်ကို ရရှိစေမှာ ဒီလုပ်ငန်းစဉ်မှာ မိမိအတွက် အချိန်ကာလဖြစ်ပါတယ်။

၈. ၂. ၅။ လှည့်စားမှုကို အသုံးပြုခြင်း

လျှို့ဝှက်ချက်ကို ထိန်းသိမ်းတဲ့ တခြားသွယ်ဝိုက် နည်းလမ်းတစ်ခုကတော့ ရန်သူ့အစောင့်အကြပ်တွေ ထွက်ခွာသွားစေမယ့် နည်းလမ်းတွေကို အသုံးပြုခြင်းပါပဲ။ ဒီနည်းလမ်းကို လှည့်စားခြင်းအားဖြင့် အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ ထောက်လှမ်းရေးဆိုင်ရာ အခြေခံမှုရဲ့ အောက်မှာ ရန်သူတို့အနေနဲ့ မှားယွင်းတဲ့ အရေးယူဆောင်ရွက်ချက်တွေ လုပ်ဆောင်စေဖို့ရည်ရွယ်ပြီး အသေခံသူလျှိုများအသုံးချရပုံကို မီးမောင်းထိုးတင်ပြခဲ့ပါတယ်။ ရန်သူကို လံကြုပ်သတင်းတွေအပေါ် ယုံကြည်လာအောင် ဖျားယောင်းသွေးဆောင်တဲ့အခါမှာ သူတို့ဟာ အမှန်တကယ်လုပ်ရမယ့် လမ်းကြောင်းကနေ သွေဖီသွားမှာဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် လျှို့ဝှက်ချက်ဟာ အနည်းဆုံး ကာလအတိုင်းအတာတစ်ခုအထိ ပေါက်ကြားစရာ မရှိတော့ပါဘူး။

လှည့်စားခြင်းနဲ့ ပတ်သက်လို့ ပြီးခဲ့တဲ့အခန်းမှာ အသေးစိတ်ရှင်းလင်း တင်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ ဒီနေရာမှာ အဓိကထားပြောချင်တာက လှည့်စားခြင်းကို

ကုမ္ပဏီတစ်ခုအဖို့ လျှို့ဝှက်ချက်ထိန်းသိမ်းရေး နည်းလမ်းတစ်ရပ်အဖြစ်လည်း အသုံးချနိုင် တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပါပဲ။ လှည့်စားခြင်းကို သင့်လျော်မှန်ကန်စွာ အသုံးချနိုင်ပြီး မှန်ကန်တဲ့ထောင့်ကနေ ရှုမြင်နိုင်မယ်ဆိုရင် ကုမ္ပဏီတစ်ခုရဲ့ မဟာဗျူဟာချမှတ်ရေး ဆွဲမှုမှာ အရေးပါတဲ့ကဏ္ဍအဖြစ် ထည့်သွင်းအသုံးချနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ပုံ (၈.၂) က ဒီအခန်းမှာ ရှင်းလင်းတင်ပြခဲ့တဲ့ အကြောင်းအရာများရဲ့ အဓိကအချက်တွေကို စုစည်းဖော်ပြထားပါတယ်။ သတိပြုရမှာက မဟာဗျူဟာမြောက် ထိန်းချုပ်မှုများဟာ အထက်မှာဖော်ပြခဲ့သလို သတင်းအချက်အလက် ရယူခြင်းသာမက သတင်း အချက်အလက်များကို ကာကွယ်ခြင်းလည်း ပါဝင်တယ်ဆိုတဲ့ အချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။

၈. ၂. ၆။ စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်ရှိ လုံခြုံစိတ်ချရမှု

လုံခြုံရေးတင်းကျပ်အောင် စီမံဆောင်ရွက်ရေးဟာ မျက်မှောက်ခေတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာ ချက်ချင်းလက်ငင်းဆိုသလို အရေးတကြီးလိုအပ်လာ ပါပြီ။ အကြောင်းကတော့ ကွန်ပျူတာနဲ့ နည်းပညာအမျိုးမျိုး ပေါ်ပေါက်လာမှုနဲ့အတူ သတင်းအချက်အလက်တွေကို အလွယ်တကူ ခိုးယူလာနိုင်လို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ရှေ့ပိုင်းမှာ ညွှန်းဆိုတင်ပြခဲ့တဲ့ 'ဖက်စ်ဖြင့်သူလျှိုလုပ်ခြင်း' ဟာ အလေ့အထ လိုတောင် ဖြစ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဖက်စ်ဖြင့်သူလျှိုလုပ်ခြင်းကို ထိန်းချုပ် ဟန့်တားဖို့ (တကယ်လို့ မှန်ကန်တဲ့သင်္ကေတကို မနှိပ်ပေးနိုင်ရင် သတင်းပေးပို့ချက် တွေကို စက်ကပုံနှိပ် မပေးနိုင်အောင် ကာကွယ်ပေးတဲ့) လျှို့ဝှက်သင်္ကေတတွေလို ဖက်စ်ဖြင့် သူလျှိုလုပ်မှုအပေါ် တန်ပြန်လုပ်ဆောင်ချက်များကို ပေါင်းစပ်ထည့်သွင်း လာခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီနည်းအတိုင်းပါပဲ၊ ကွန်ပျူတာလုပ်ငန်းနယ်ပယ်မှာလည်း ကိန်းဂဏန်းနဲ့ သတင်းအချက်အလက်မျိုးစုံရဲ့ လျှို့ဝှက်သင်္ကေတတွေကို ဟက်ကာ တို့ရဲ့ ချိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခြင်းက ကာကွယ်ဖို့အတွက် ပိုမိုတင်းကျပ်တဲ့ လုံခြုံရေး ဆိုင်ရာအစီအမံတွေ တီထွင်ကြံဆရေးမှာ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ ရင်းနှီးမြှုပ်နှံနေကြပါတယ်။

အချက်အလက် သိုလှောင်ထိန်းသိမ်းရာနေရာနဲ့ သုတေသနဌာနတွေ အပြင် ကွန်ပျူတာဟက်ကာတွေအတွက် ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ရလွယ်ကူတဲ့ နောက်ထပ်ပစ်မှတ်တစ်ခုကတော့ ဘဏ်လုပ်ငန်းနယ်ပယ်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဥပမာ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ် ဇွန်လမှာ မလေးရှားလူငယ် အမှုဆောင်အရာရှိတစ်ဦးဟာ သူ့ဘဏ်ရဲ့ လုံခြုံရေးလျှို့ဝှက်သင်္ကေတကို အောင်မြင်စွာချိုးဖျက်ခဲ့ပြီး ဖောက်သည် အမျိုးမျိုးဆီကငွေတွေကို သူ့စာရင်းထဲ လွှဲပြောင်းထည့်သွင်းခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီ အီလက်ထရောနစ်ခားပြမှုရဲ့ စုစုပေါင်းတန်ဖိုးက အမေရိကန်ဒေါ်လာ (၁. ၃) မီလျံကျော်ခဲ့ ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ဒီလိုရာဇဝတ်မှုမျိုးတွေကို ကာကွယ်ဖို့ တင်းကျပ်တဲ့ ထိန်းချုပ်မှု ဆိုင်ရာ အရေးယူဆောင်ရွက်ချက်တွေကို တပ်ဆင်ဖို့

အရေးတကြီးလိုအပ်လာပါပြီ။ အဲဒီ အရေးယူဆောင်ရွက်ချက်တွေထဲမှာ အောက်ဖော်ပြပါလုပ်ငန်းတွေ ပါဝင် ပါတယ်။

(၁) စကားဝှက် (Passwords) တွေကို ပုံမှန်ပြောင်းလဲပေးခြင်း။ မိမိရဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ကျူးကျော်ထိုးဖောက်ရယူဖို့ အားထုတ်ခဲ့သူတွေကို ရှာဖွေထောက်လှမ်း မှတ်သားပေးတဲ့အပြင် စကားဝှက်ကို အသစ်ပြန်လည်ပြောင်းလဲ ပေးတဲ့အစီအစဉ်တွေ ပါရှိပါတယ်။

(၂) ကွန်ပျူတာထဲကို တစ်စုံတစ်ဦးဝင်ရောက်လာတာနဲ့ စာရင်းထိန်း သိမ်းသူကို ကွန်ပျူတာက အသိပေးအကြောင်းကြားခြင်း။ ဒါက ကွန်ပျူတာထဲ ဝင်ရောက်ဖို့ အခွင့်အာဏာမရှိသူတွေကို တားဆီးကာကွယ်ပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

(၃) ငွေကြေးအလွှဲအပြောင်းလုပ်ရပ်တွေကို နောက်ယောင်ခံ တန်ပြန် ထောက်လှမ်းဖို့အတွက် မတူကွဲပြားတဲ့ဝန်ထမ်းတွေ ခန့်အပ်ထားရှိပြီး စစ်ဆေးရေး လုပ်ငန်းကို ပုံမှန်ဆောင်ရွက်ခြင်း။

(၄) ပမာဏများပြားပြီး ပုံမှန်မဟုတ်တဲ့ ငွေကြေးအရွှေ့အပြောင်းတွေ ဖြစ်ပေါ်လာခဲ့ရင် ဝန်ထမ်းတွေကိုသတိပေးတဲ့ ပရိုဂရမ်တွေရေးသား ထည့်သွင်း ထားခြင်း။

သို့ပေမဲ့ နောက်ဆုံးလေ့လာတွေ့ ရှိမှုအရ အဲဒီလုံခြုံရေးဆိုင်ရာ အစီအမံ တွေကို လက်ခံအကောင်အထည်ဖော်ရေးမှာ အခရာကျတာက ထိပ်တန်းစီမံခန့်ခွဲ သူတို့ရဲ့ ကျောထောက်နောက်ခံပြုမှုသာလျှင်ဖြစ်တယ် ဆိုတဲ့အချက်ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

ရှေ့မှာညွှန်းဆိုခဲ့တဲ့အတိုင်း လုံခြုံရေးဆိုင်ရာပြဿနာဟာ အရင်းအမြစ်က စပြီး ကိုင်တွယ်ဖြေရှင်းရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ နမူနာကောင်းတစ်ခုကတော့ ငွေစက္ကူ ရိုက်နှိပ်မှုမှာပါဝင်တဲ့ အစိုးရအေဂျင်စီအမျိုးမျိုးရဲ့ စဉ်ဆက်မပြတ်အားထုတ် လုပ်ဆောင်မှုပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လိမ်လည်တုပမှုကို ကာကွယ်ဖို့အတွက် သက်ဆိုင်ရာ နယ်ပယ်ရဲ့ အမြင့်ဆုံးနည်းပညာကို အသုံးပြုခြင်းအားဖြင့် ငွေစက္ကူကို ထပ်တူတုပဖို့ ဆိုတာ လက်တွေ့မှာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ သာဓကအားဖြင့် အဲဒီလို တုပမှုကာကွယ်ရေး အစီအမံတွေထဲမှာ အောက်ပါအချက်တွေ ပါဝင်တာကိုတွေ့ ရှိနိုင်ပါတယ်။

(၁) ကုန်ထုတ်လုပ်မှုနည်းနာ။ ငွေစက္ကူတွေရိုက်နှိပ်ဖို့ သံမဏိပြား 'မို' ထုတ်လုပ်ရာမှာ လိုင်းနဲ့ အစက်အပျောက်ပေါင်း (၃၀,၀၀၀) ကို သမ္ဘာရင့်ဝါရင့်တွင်ခုံဆရာတွေက အသေးစိတ်ဂရုပြု ပုံဖော်ကြရပါတယ်။. အဲဒီလိုရှုတ်ထွေးတဲ့ ဒီဇိုင်းကို ကွန်ပျူတာနဲ့ လေဆာပရင်တာတွေရဲ့ အကူအညီရယူပြီးတဲ့အခါမှာတော့ တော်တန်ရုံလူက တုပဖို့ဆိုတာ မလွယ်တော့ပါဘူး။ သင်ယူ

(၂) စက္ကူအရည်အသွေး။ စက္ကူဟာ ခိုင်ခန့်ခြင်း၊ အခေါက်အချိုးခံ အပွန်းအပဲ့ အပွတ်အတိုက် အဆုတ်အချေ အကုတ်အခြစ်ခံနိုင်ခြင်းရှိ-မရှိ၊ ရေရှည်ခံမခံဆိုတာ စမ်းသပ်စစ်ဆေးခံနိုင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် တခြားလုံခြုံရေး အစီ အစဉ်တွေ၊ မြင့်မားတဲ့ အရည်အသွေးတွေ ထည့်သွင်းထားတာနဲ့အမျှ ကုန်ကျစရိတ် ကလည်း ကြီးမြင့်လှပါတယ်။ ဒီလို ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစရိတ် ကြီးမြင့်တာကြောင့် အတု လုပ်ဖို့ ခဲယဉ်းစေပါတယ်။

(၃) ရေစာ။ ရေစာဟာ စက္ကူပြုလုပ်စဉ်ကတည်းက ထည့်သွင်းပေးထားတဲ့ ထူးခြားတဲ့အစီအစဉ်တစ်ခု ဖြစ်ပါတယ်။ စက္ကူရဲ့ အရည်အသွေး မြင့်မားရင် မြင့်မားသလောက် ရေစာကို အသေးစိတ် ထည့်သွင်းပေးနိုင်ပါတယ်။ ဒါဟာ လုံခြုံရေးအတွက် ထည့်သွင်းထားတဲ့ အစီအစဉ်တစ်ခုလည်း ဖြစ်ပါတယ်။

(၄) လုံခြုံရေးကြိုးမျှင်။ လုံခြုံရေးကြိုးမျှင် အမျိုးမျိုးကို ထည့်သွင်းပေးနိုင်ပါတယ်။ ငွေစက္ကူသားအတွင်းထဲမှာ လင်းလက်နေအောင်ဖြစ်စေ၊ မီးရောင်မှာ ထောင်ကြည့်ရင် ထင်ရှားနေအောင်ဖြစ်စေ ဒါမှမဟုတ် အသေးစိတ်ပုံနှိပ်ထားခြင်း အားဖြင့်ဖြစ်စေ ထည့်သွင်းထားခြင်းဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကြိုးမျှင်မပါခဲ့ရင် သာမန်လူက အတုမှန်း ချက်ခြင်းသိစေနိုင်တာကြောင့် လုံခြုံရေးအတွက် အထောက်အကူ အများကြီးပြုနိုင်ပါတယ်။

(၅) မှင်။ ငွေစက္ကူပုံနှိပ်ရာမှာ အသုံးပြုတဲ့မှင်တွေဟာ ပုံတူကူးလို့မရ စေမယ့် နည်းလမ်းတွေနဲ့ ဖော်စပ်ထားတာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် အထူးဖန်တီးချက် အများအပြား ပေါင်းစပ်ပါရှိတာကြောင့် ငွေစက္ကူအတုလုပ်သူတွေကို အလွယ်တကူ ထောက်လှမ်းနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ ဖောင်းကြွစာလုံးတွေ ထည့်ထားခြင်းအားဖြင့် တခြားခေတ်ပုံပညာ နည်းလမ်းတွေနဲ့ ပုံတူကူးအတုလုပ်ဖို့ မလွယ်ကူအောင် လုပ်ဆောင်နိုင်ပါတယ်။

ဘဏ်ငွေစက္ကူတွေကို ရိုက်နှိပ်ရာမှာ လုံခြုံရေးတင်းကျပ်တဲ့ လုပ်ငန်းစဉ် တစ်ခုအဖြစ် သေချာအောင် ဒီလောက်အထိ အားထုတ်ရခြင်းရဲ့ အကြောင်းရင်း ကတော့ ငွေစက္ကူအတု ပေါ်ပေါက်ခြင်းဟာ ဘယ်ငွေကြေးစီးပွားရေးစနစ်မှာမဆို ထိပ်လန့်စရာ ဂယက်ရိုက်မှုတွေ ပေါ်ပေါက်လာနိုင်လို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဘဏ်ငွေစက္ကူ ရိုက်နှိပ်မှု လုပ်ငန်းနယ်ပယ်အပြင် လုံခြုံရေးကို အရှိန်အဟုန်မြှင့်တင်ဖို့ အထူးလိုအပ်နေတဲ့ စီးပွားရေးလုပ်ငန်း အမျိုးအစားတစ်ခုလည်း ရှိပါသေးတယ်။ မျက်မှောက် ခေတ် စီးပွားရေးလုပ်ငန်းလောကဟာ သတင်းအချက်အလက်တွေကို ကွန်ပျူတာ နည်းပညာ အပါအဝင် သူနဲ့ဆက်စပ်နေတဲ့ တခြားနည်းပညာတွေက တစ်ဆင့် သိုလှောင်ခြင်း၊ ဆန်းစစ်ခြင်း၊ လွှဲပြောင်းပေးခြင်းနဲ့ လက်ခံရယူခြင်းတွေကို ပိုမို လုပ်ဆောင်နိုင်တဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက် သတင်းအချက်အလက် စနစ်အပေါ်မှာ ပိုပြီး မှီခိုအားထားလာရပါတယ်။ ကံဆိုးချင်တော့ မှီခိုမိတဲ့ အိုင်တီနည်းပညာ

ကိုယ်တိုင်က အားနည်းချက်တွေ ရှိနေပြန်ပါတယ်။ ဒီနည်းပညာက ပိုမိုများပြားပြီး မျှော်မှန်းလို့ မရနိုင်တဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေနဲ့ တတိယအုပ်စုတွေအတွက် သတင်းအချက်အလက်တွေကို သိရှိနိုင်ဖို့ အခွင့်အလမ်းတွေ ဖွင့်ပေးနေလို့ပဲဖြစ်ပါတယ်။

ပိုစိုးရိမ်စရာကောင်းတာက သတင်းအချက်အလက်တွေ ခိုးယူခံရရုံမကဘဲ လုံးလုံးလျားလျား အဖျက်ဆီးခံရနိုင်တာပါပဲ။ တကယ်တော့ ဒါဟာ ကွန်ပျူတာ ဗိုင်းရပ်စ်အမျိုးမျိုး ထကြွသောင်းကျန်းမှုနဲ့အတူ ပေါ်ပေါက်လာတဲ့ကိစ္စပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကုမ္ပဏီအတော်များများက ကွန်ပျူတာဗိုင်းရပ်စ် စစ်ပွဲကို ဖြောင်ကျကျ အသိပေးကြေငြာ ဆင်နွှဲလာကြပါတော့တယ်။ ဒါပေမဲ့ ကံဆိုးတာက အချိန်ကုန်လူပမ်းခံ စုဆောင်းထားရတဲ့ ကိန်းဂဏန်းနဲ့ သတင်းအချက်အလက်တွေကို မသိဆိုးဝါးစွာ အကြီးအကျယ် ဖျက်ဆီးပစ်ခြင်းအားဖြင့် ဒီစစ်ပွဲကို ကွန်ပျူတာဂျပိုး လူရမ်းကားတွေက စတင်ခဲ့ခြင်းပဲဖြစ်ပါတယ်။

ကွန်ပျူတာနည်းပညာ အကြီးအကျယ် တိုးတက်လာတဲ့အလျောက် စီးပွားရေးအဖွဲ့အစည်းတွေအနေနဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်ရာမှာ ဒီနည်းပညာအပေါ် ပိုမိုမှီခို အားထားလာကြရပါပြီ။ ဒါ့ကြောင့် ကွန်ပျူတာထဲက သတင်းအချက်အလက် တွေကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက် ဖျက်ဆီးတတ်တဲ့ ဟက်ကာတွေကို တိုက်ဖျက်ဖို့ ကျယ်ပြန့်တဲ့ လုံခြုံရေးဆိုင်ရာ အရေးယူဆောင်ရွက်မှုတွေကို စုပေါင်းအားထုတ် လုပ်ဆောင်လာကြပါတယ်။ ဒါ့အပြင် အဲဒီ အဖျက်သမားတွေကို ကြီးလေးတဲ့ ပြစ်ဒဏ်တွေ ချမှတ်နိုင်မယ့် ဥပဒေနဲ့ လုပ်ထုံးလုပ်နည်းတွေကို ပြဋ္ဌာန်းအကောင် အထည်ဖော်လာကြတာကိုလည်း တွေ့ရှိရပါတယ်။

အခန်း (၉)မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုနှင့် စဉ်းစားတွေးခေါ်မှု အနုပညာ

The art of strategic management and thinking

လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်မှု လုပ်ငန်းစဉ်တစ်လျှောက်မှာ နည်းပရိယာယ်တွေကို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် ကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းကို ထိန်းသိမ်းထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲအတွင်း တိုက်ပွဲအခြေအနေဟာ ဘယ်တော့မှ တစ်သမတ်တည်း မရှိတဲ့အလျောက် လိုသလိုပုံဖော်ပြီး အလျော့အတင်းလုပ်တဲ့ အလေ့အထရှိဖို့လိုပါတယ်။

ဒီစာအုပ်ဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုဆိုင်ရာ နည်းနာနိဿယျ တစ်ခုကိုတင်ပြဖို့ မရည်ရွယ်ကြောင်း စာအုပ်ရဲ့ကနဦးပိုင်းမှာကတည်းက ဖော်ပြခဲ့ပြီး ပါပြီ။ ပိုပြီးတိတိကျကျပြောရရင် ဒီစာအုပ်ဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းလာ အဆိုအမိန့်တွေကို စီးပွားရေးလောကမှာ - အထူးသဖြင့် မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုနဲ့ စဉ်းစားတွေးခေါ်မှုပြုတဲ့နယ်ပယ်မှာ - ဆက်စပ်ကျင့်သုံးနိုင်ဖို့ အားထုတ်မှုတစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ‘တရုတ်ပြည်ကြီးရဲ့ တံခါးဖွင့်ဝါဒ ကျင့်သုံးမှု’ နဲ့ ‘ဂျပန်စတိုင် မဟာဗျူဟာမြောက်တွေးခေါ်မှု” တို့အပေါ်မှာလည်း ဆွန်ဇူးရဲ့အဆိုအမိန့်တွေက ဩဇာသက်ရောက်ဖွယ်ရှိကြောင်း တင်ပြခဲ့ပါတယ်။

အခန်း (၁) မှာ စတင်ဖော်ပြခဲ့တဲ့ မိုဒယ်ထဲမှာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှု လုပ်ငန်းစဉ်အတွင်း မရှိမဖြစ်လိုအပ်တဲ့ အခြေခံအဆင့် ငါးဆင့်ပါရှိပါတယ်။ ဒါကို ပုံ(၉-၁) မှာ ပြန်လည်ဖော်ပြထားပါတယ်။ “အခြေအနေအကဲဖြတ်ခြင်း’ က စတင်ပြီး “မဟာဗျူဟာမြောက်ထိန်းချုပ်မှုများ' နဲ့ အဆုံးသတ်ပါတယ်။ ဒါပေမဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက်ထိန်းချုပ်မှုများ က မဟာဗျူဟာမြောက်စီမံကိန်းရေးဆွဲရေး လုပ်ငန်းစဉ်ရဲ့ ကနဦးအဆင့်တွေအတွက် ‘တုံ့ပြန်သဘောထားရယူမှုယန္တရား” အဖြစ် လုပ်ဆောင်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ထောက်လှမ်းရေးလက်တံတွေဆီက ရရှိတဲ့ သတင်းအချက်အလက်သစ်တစ်ခုဟာ ‘အခြေအနေအကဲဖြတ်ခြင်း' သို့မဟုတ် “ပန်းတိုင်နှင့်မဟာဗျူဟာများရေးဆွဲချမှတ်မှု” သို့မဟုတ် “မဟာဗျူဟာများကို တန်ဖိုး ဖြတ်မှု’ သို့မဟုတ် ‘မဟာဗျူဟာများကိုအကောင်အထည်ဖော်မှု” သို့မဟုတ် ‘စီမံကိန်း ရေးဆွဲမှုလုပ်ငန်းစဉ်မှာ ပါဝင်တဲ့ အစောပိုင်းအဆင့်တွေရဲ့ အပေါင်းအစပ်တစ်ခု အပေါ် အကျိုးသက်ရောက်စေပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သတင်းအချက်အလက် အသစ်ကို မိမိအတွက်အကျိုးရှိအောင်အသုံးချနိုင်ဖို့ ကောင်းမွန်တဲ့ ညှိနှိုင်းပြုပြင်မှု တွေ လုပ်ပေးရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ စစ်ရေးနဲ့ စီးပွားရေးနယ်ပယ်တို့အတွက် မဟာဗျူဟာမြောက်စီမံကိန်းတွေ ရေးဆွဲရာမှာ

အသုံးဝင်လှပါတယ်။

အပြန်အလှန်အားဖြင့်ဆိုရရင် လုံခြုံရေးဆိုင်ရာ အရေးယူဆောင်ရွက်ချက် လစ်ဟင်းမှုကြောင့် မိမိဆီက သတင်းအချက်အလက်တွေ ပေါက်ကြားသွားခဲ့ရင် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုလုပ်ငန်းစဉ် 'တစ်ခု" သို့မဟုတ် 'တစ်ခုထက်ပိုတဲ့" အဆင့်အားလုံးကို ထိခိုက်သွားစေနိုင်ပါတယ်။ အကဲဖြတ်သုံးသပ်မှုတွေ ထပ်မံပြုလုပ်ရမှာဖြစ်ပြီး မူလမဟာဗျူဟာတွေကို ညှိနှိုင်းခြင်း၊ မွမ်းမံပြင်ဆင်ခြင်း သို့မဟုတ် အပြည့်အဝ ပြောင်းလဲခြင်းတွေကို လုပ်ဆောင်ရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုမိုဒယ်ရဲ့ အဆင့်အသီးသီးကို ရှေ့ပိုင်းအခန်းတွေမှာ ဖော်ပြခဲ့ပြီးပါပြီ။ အဆင့်တိုင်းမှာ အရင်းခံအကြောင်းအချက်၊ အစိတ်အပိုင်း၊ အခြေခံမှုနဲ့ တခြားရှုထောင့်အမြင်မျိုးစုံအပြင် ပြည့်စုံကျယ်ပြန့်တဲ့ မိုဒယ်ကနေ ထွက်ပေါ်လာနိုင်တဲ့ အခြေခံကျတဲ့မူဝါဒတွေလည်း ပါရှိပါတယ်။ အဲဒီ အခြေခံမှုတွေကပဲ ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ပညာ အခြေခံသဘောထား (ဝါ) အဓိကဇဟိုချက်မ ဆိုလိုရင်းကို ပုံဖော်ခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအချက်တွေဟာ စစ်ပွဲမှာရော စီးပွားရေးမှာပါ မဟာဗျူဟာများ ရေးဆွဲချမှတ်မှုအတွက် အရေးကြီးလှပါတယ်။ အဲဒါတွေကို အတူစုပေါင်းထားတဲ့ အရာဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုအနုပညာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၉. ၁။ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုအနုပညာ

မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုအနုပညာထဲမှာ အဓိကသော့ချက် သဘောထားအမြင် ခုနစ်ခု ကိန်းအောင်းတည်ရှိနေတယ်ဆိုတာ ပုံ (၉-၂) ကို လေ့လာခြင်းအားဖြင့် သိမြင်နိုင်ပါတယ်။ အဲဒီ သဘောထားအမြင်တွေကတော့......

(၁) အသေးစိတ်စီမံကိန်း ရေးဆွဲခြင်း၊

(၂) ဈေးကွက်အခြေအနေ ထောက်လှမ်းသိရှိခြင်း၊

(၃) ယှဉ်ပြိုင်ရာနယ်မြေ ရွေးချယ်ခြင်း၊

(၄) စီမံကိန်းများကို အကောင်အထည်ဖော်ရာမှာ လျင်မြန်သွက်လက်ခြင်း၊

(၅) စစ်ကစားမှုကို လိုအပ်သလို ပြောင်းလဲကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းရှိခြင်း၊

(၆) လှည့်စားခြင်းအားဖြင့် မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးများ (အားသာချက်များ) ရရှိစေခြင်း၊

(၇) လိုအပ်လာပါက ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်ခြင်းတို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၉. ၁. ၁။ အသေးစိတ် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်း

မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံခန့်ခွဲမှုမှန်သမျှ စီမံကိန်းကို အသေးစိတ် ရေးဆွဲခြင်းနဲ့ စတင်ရစမြဲပါ။ သတိပြုရမှာက အာရုံစိုက်ရမယ့်ကိစ္စဟာ ကုမ္ပဏီ အနေနဲ့ "စီမံကိန်းရေးဆွဲမှာလား၊ မရေးဆွဲဘူးလား' ဆိုတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပိုပြီး တိတိကျကျဆိုရရင် 'စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုဟာ ဘယ်လောက်အသေးစိတ်ကျသလဲ' ဆိုတာသာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါဟာ 'ဘယ်လို မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှု နည်းနာတွေကို အသုံးပြုရမယ်' သို့တည်းမဟုတ် "အဲဒီနည်းနာတွေဟာ ဘယ်လောက်အထိ သိပ္ပံနည်းကျသင့်တယ်' ဆိုတာနဲ့ မသက်ဆိုင်ပါဘူး။ "စီမံကိန်း ရေးဆွဲမှုဟာ အသေးစိတ်ကျရမယ်' ဆိုတဲ့အချက်ကို လက်ခံအသိအမှတ်ပြုရုံသာ ဖြစ်ပါတယ်။ စီအီးအိုတစ်ယောက်ဟာ ဒီအချက်ကို လက်ခံပြီးပြီဆိုရင် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုဆိုင်ရာ နည်းနာနိဿယျတွေကို အသုံးချသွားမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ "စီမံကိန်းရေးဆွဲရာမှာ သေသပ်မှုရှိရမယ်' ဆိုတာကို သိရှိတဲ့အလျောက် အဲဒီ စီမံကိန်းတွေရဲ့ အောင်မြင်မှု သေချာရေရာစေရေးအတွက် ဘယ်လိုနည်းနာမျိုးကို မဆို ကျင့်သုံးဖို့ဝန်လေးမှာ မဟုတ်ပါဘူး။ စီမံကိန်းကို အသေးစိတ်ရေးဆွဲရမယ် ဆိုတာကို သိနားလည်ခြင်းဟာ 'အတတ်ပညာ' မဟုတ်ဘဲ 'အနုပညာ" သာဖြစ်ပါ တယ်။ ယခုထက်တိုင် စီအီးအို အတော်များများဟာ သိပ္ပံနည်းကျ စီမံကိန်းရေးဆွဲမှု ဆိုင်ရာ နည်းနာနိဿယျတွေ ရရှိနိုင်ပါလျက်နဲ့ လက်တွေ့ ကျင့်သုံးဖို့ကိုတော့ မေ့လျော့နေတတ်ကြပါတယ်။

တကယ်တော့ ဘယ်လို စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုဆိုင်ရာ နည်းနာနိဿယျတွေကို ကျင့်သုံးတယ်ဆိုတာက အကြောင်းမဟုတ်ပါဘူး။ စီမံကိန်းရေးဆွဲရာမှာ အသေးစိတ်ကျခြင်း၊ မကျခြင်းဆိုတဲ့အချက်ကို အခန်း (၂) မှာ ဖော်ပြခဲ့တဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်ရှစ်ရပ် ပါဝင်မှုကသာ အကျိုးသက်ရောက်စေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအရင်းခံအကြောင်းအချက် ရှစ်ရပ်ဖြစ်တဲ့ နိုင်ငံရေးဦးဆောင်မှု (စိတ်ဓာတ်ရေးရာ ဩဇာညောင်းခြင်း)၊ ကော်ပိုရိတ်အဆင့် ခေါင်းဆောင်မှု (စစ်ရေးဦးဆောင်မှု)၊ ပြင်ပအရင်းခံအကြောင်းအချက် (ရာသီဥတု)၊ ရုပ်ပိုင်းဆိုင်ရာ သို့မဟုတ် အခြေခံအဆောက်အအုံဆိုင်ရာ အရင်းခံအကြောင်းအချက် (ပထဝီ အနေအထား)၊ ကုမ္ပဏီတည်ဆောက်ပုံနဲ့ ဖွဲ့စည်းမှု (ပြဋ္ဌာန်းချက် သို့မဟုတ် ဥပဒေ)၊ ယှဉ်ပြိုင်ရေးလက်နက်များ (အင်အားများ)၊ လူသားအရင်းအမြစ်ဖွံ့ဖြိုးမှု (လေ့ကျင့်ရေး) နဲ့ လှုံ့ဆော်မှု (စည်းမျဉ်းစည်းကမ်း) တို့ကို မိုက်ခရိုအဆင့်ကနေ မက်ခရိုအဆင့်အထိ ခြုံငုံစဉ်းစားရပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ထိန်းချုပ်လို့ရနိုင်တဲ့ အသွင်အပြင်နဲ့ ထိန်းချုပ်လို့မရနိုင်တဲ့ အသွင်အပြင်တွေ၊ အဖွဲ့အစည်းအတွင်းပိုင်းနဲ့ အပြင်ပိုင်းဆိုင်ရာ မျက်နှာစာတွေ၊ လူသားနဲ့ လူသားမဟုတ်တဲ့ အစိတ်အပိုင်းတွေ၊ တည်ငြိမ်စွမ်းအားစုနဲ့ လှုပ်ရှားစွမ်းအားစုတွေ၊ ကိုင်တွယ်ထိတွေ့လို့ရတာနဲ့ ကိုင်တွယ်ထိတွေ့လို့မရတဲ့အရာတွေ အားလုံးပါဝင်ပါတယ်။ လိုတိုရှင်းပြောရရင် အသေးစိတ်စီမံကိန်းရေးဆွဲရာမှာလိုအပ်တဲ့ သတင်းအချက်အလက် မှန်သမျှကို 'ရယူခြင်း' နဲ့ 'ဆင်ခြင်သုံးသပ်ခြင်း' ပဲဖြစ်ပါတယ်။

၉. ၁. ၂။ ဈေးကွက်အခြေအနေ ထောက်လှမ်းသိရှိမှု

အသေးစိတ် စီမံကိန်းရေးဆွဲခြင်းကို ဗီဇစိတ်၊ မွေးရာပါခံစားချက်၊ တွက်ချက်တွေးဆမှု ဒါမှမဟုတ် တခြားပုဂ္ဂလဓိဋ္ဌာန် နည်းလမ်းတွေနဲ့ လုပ်ဆောင်လို့မရနိုင်ပါဘူး။ ဒါဟာ ထောက်လှမ်းသိရှိမှုအပေါ် အခြေခံရမယ့်ကိစ္စသာဖြစ်ပါ တယ်။ ဆွန်ဇူးရဲ့ အလိုအရဆိုရရင် ဒီလိုသိရှိမှုမျိုးကို ဝိဉာဉ်နဲ့ နတ်ဒေဝတာတွေ ဆီကလည်း မရနိုင်ပါဘူး။ ပြီးတော့ ယေဘုယျပြုတွေးခေါ်ခြင်း၊ ဖြစ်ရိုးဖြစ်စဉ်ကို ဆင်ခြင်တွက်ချက်ခြင်းအားဖြင့်လည်း မရနိုင်ပါဘူး။ ဈေးကွက်အခြေအနေထောက်လှမ်းသိရှိမှုဆိုတာ ရန်သူ(ပြိုင်ဘက်)ရဲ့ အခြေအနေကို သိရှိထားသူဆီကသာ ရရှိနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် ပိုမိုထိရောက်မှုရှိတဲ့ မဟာဗျူဟာတွေ ဖွံ့ဖြိုးလာစေဖို့အတွက် သတင်းအချက်အလက်ကို တက်ကြွစွာ စုဆောင်း၊ သိုလှောင်၊ ဆန်းစစ်ပြီး အသုံးချဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ အခန်း (၈) မှာ တင်ပြခဲ့တဲ့အတိုင်း ဒီကိစ္စဟာ 'သတင်းအချက်အလက် အရာရှိချုပ်' သာမကဘဲ "စုံစမ်းထောက်လှမ်းရေး အရာရှိချုပ်' မှာလည်း တာဝန်ရှိပါတယ်။ မဟာဗျူဟာမြောက် ရည်ရွယ်ချက်တွေ အတွက် သတင်းအချက်အလက်ကို အောင်မြင်စွာရယူခြင်းနဲ့ အသုံးချခြင်းက အနာဂတ်ကာလမှာ အဖွဲ့အစည်းတို့ရဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုစွမ်းရည်ကို အဆုံးအဖြတ်ပေးမယ့်

အရင်းခံအကြောင်းချက်တစ်ခုဖြစ်လာမှာ သေချာပါတယ်။

၉. ၁. ၃။ စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ခြင်း

စစ်ပွဲအတွင်းမှာ အောင်မြင်မှုသေချာရေးအတွက် အရေးကြီးတဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်တွေထဲက တစ်ခုကတော့ "စစ်မြေပြင်ကို ဂရုတစိုက်ရွေးချယ်ခြင်း' ပါပဲ။ ဒီသဘောတရားကို စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာလည်း အသုံးချနိုင်ပါတယ်။ မှန်ကန်တဲ့ စစ်မြေပြင်ကို ရွေးချယ်နိုင်ခြင်းအားဖြင့် မိမိရဲ့အားသာချက်ကို ကောင်းကောင်း ထုတ်ဖော်ပြသနိုင်မှာ ဖြစ်သလို မိမိရဲ့ အားနည်းချက်ကိုလည်း ရန်သူ မသိအောင် ဖုံးကွယ်ထားနိုင်ပါလိမ့်မယ်။ ဒါ့အပြင် ကုမ္ပဏီအနေနဲ့ ဈေးကွက်ထဲက အခွင့်အလမ်းတွေကို ရယူနိုင်စေပြီး ပတ်ဝန်းကျင်ရှိ ခြိမ်းခြောက်မှု တွေရဲ့ အကျိုးသက်ရောက်မှုကိုလည်း ခုခံကာကွယ်နိုင်စေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

ယှဉ်ပြိုင်ဖို့ စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်ရာမှာ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ပြိုင်ဘက်များ ထက်ထူးခြားတဲ့ အားသာချက်တွေ ရရှိစေနိုင်တဲ့နေရာကို ရွေးချယ်သင့်ပါတယ်။ အဲဒါဟာ ပြိုင်ဘက်တို့ လျစ်လျူရှုထားခြင်းခံရတဲ့ နေရာဒေသများကို ရှာဖွေခြင်း လည်း ဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးမှာတော့ မတူကွဲပြားတဲ့ စစ်မြေပြင်တို့ရဲ့ ဝိသေသ လက္ခဏာတွေကို နားလည်သဘောပေါက်သိရှိခြင်းက ဘယ်လို မဟာဗျူဟာ အမျိုးအစားတွေဟာ မိမိအတွက် သင့်လျော်ထိရောက်ကြောင်း ဆုံးဖြတ်ရာမှာ အထောက်အကူပြုပါလိမ့်မယ်။

၉. ၁. ၄။ စီမံကိန်းများ အကောင်အထည်ဖော်ရာတွင် လျင်မြန်သွက်လက်ခြင်း

'စုံစမ်းထောက်လှမ်းမှု' ကတစ်ဆင့် 'သတင်းအချက်အလက် စုဆောင်းမှုနဲ့ စစ်မြေပြင်ရွေးချယ်မှု' တို့အပေါ် အခြေခံပြီး စီမံကိန်းတစ်ခုကို အသေးစိတ်ရေးဆွဲ ပြီးပြီဆိုရင် အဲဒီစီမံကိန်းကို လျင်မြန်သွက်လက်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင်ဖို့ အရေးကြီးပါတယ်။ လျင်မြန်သွက်လက်မှုထဲမှာ ပြည့်စုံတဲ့အချိန်ကိုက် လှုပ်ရှားနိုင်မှု (သူများကို အလစ်အငိုက်ဖမ်းခြင်းအားဖြင့် မိမိအပေါ်ပြန်လည်ခုခံမှုကို အနည်းဆုံး ဖြစ်စေခြင်း)၊ 'အရှိန်အဟုန် ထိန်းထားနိုင်မှု' နဲ့ 'ကာလရှည်စစ်ပွဲဆင်နွှဲခြင်းမှ ရှောင်ကြဉ်မှု' တို့ ပါဝင်ပါတယ်။ ပြီးပြည့်စုံတဲ့ ပူးပေါင်းညှိနှိုင်းလုပ်ဆောင်မှု' လည်း ရှိဖို့လိုပါတယ်။ စီမံကိန်းတွေကို လျင်မြန်သွက်လက်စွာ အကောင်အထည်ဖော်နိုင် ခြင်းအားဖြင့် အကျိုးကျေးဇူးများစွာ ရရှိနိုင်ပါတယ်။ ပထမဆုံးကတော့ အထူးသဖြင့် အရှိန်အဟုန်မပျက်အောင် ထိန်းသိမ်းထားနိုင်သလို အလစ်အငိုက်ရယူနိုင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ လုပ်ငန်းဆောင်တာတွေကို သွက်သွက်လက်လက် လျင်လျင်မြန်မြန် လုပ်ဆောင်နိုင်ခြင်းအားဖြင့် ရန်သူ (ပြိုင်ဘက်) တွေကို ကြက်သေ သေသွားစေနိုင် ပါတယ်။ ဒုတိယကတော့ စီမံကိန်းတွေကို အလျင်အမြန် အကောင်အထည်ဖော်နိုင် တာနဲ့အမျှ ပြိုင်ဘက်တွေအနေနဲ့ မိမိလုပ်ရပ်ကိုတုံ့ပြန်ဖို့ အချိန်များများစားစား မရရှိ

တော့ဘဲ သူတို့ရဲ့ ခံစစ်မဟာဗျူဟာတွေကိုပါ မိမိက ခြိမ်းခြောက်နိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ပြိုင်ဘက်တွေအနေနဲ့ မိမိစီမံကိန်းထဲမှာပါဝင်တဲ့ မဟာဗျူဟာနဲ့ နည်းပရိယာယ်မျိုးစုံကိုလေ့လာဖို့ အချိန်ရတော့မှာ မဟုတ်တဲ့အလျောက် တန်ပြန်တိုက်ခိုက်ရေးမဟာဗျူဟာ ရေးဆွဲချမှတ်ဖို့ပါ ခက်ခဲသွားစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ နောက်ဆုံးအချက်ကတော့ စီမံဆောင်ရွက်ရာမှာ လျင်မြန်သွက်လက်ခြင်းက "စီမံကိန်းပါအချက်အလက်များပေါက်ကြားမှု' သို့မဟုတ် "ရန်သူရဲ့ထောက်လှမ်းစုံစမ်းခံရမှု' နဲ့ ပတ်သက်ပြီး ဖြစ်နိုင်ခြေနည်းပါးသွားစေမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒီလိုသွက်လက်လျင်မြန်စွာ စီမံဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းအားဖြင့် မိမိကတောင် ရန်သူ့သတင်းကိုသိရှိဖို့ တန်ပြန်ထောက်လှမ်းရေးသူလျှိုတွေ စေလွှတ်နိုင်စွမ်းရှိလာနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၉. ၁. ၅။ စစ်ကစားမှုကို လိုသလိုပြောင်းလဲကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းရှိခြင်း

လျင်မြန်သွက်လက်စွာ စီမံဆောင်ရွက်နိုင်ခြင်းဆိုတာ ဆင်ကန်းတောတိုးလုပ်ရမယ်လို့ ဆိုလိုတာ မဟုတ်ပါဘူး။ ပိုရှင်းအောင်ပြောရရင် လက်တွေ့ အကောင်အထည်ဖော်မှု လုပ်ငန်းစဉ်တစ်လျှောက်မှာ နည်းပရိယာယ်တွေကို ကျွမ်းကျွမ်းကျင်ကျင် ကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းကို ထိန်းသိမ်းထားဖို့ လိုအပ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲအတွင်း တိုက်ပွဲ အခြေအနေဟာ ဘယ်တော့မှ တစ်သမတ်တည်းမရှိတဲ့အလျောက် လိုသလို ပုံဖော်ပြီး အလျော့အတင်းလုပ်တဲ့ အလေ့အထရှိဖို့လိုပါတယ်။ အလားတူစွာပါပဲ၊ စီးပွားရေးအခြေအနေတွေဟာ စားသုံးသူဖောက်သည်၊ အစိုးရ၊ အထွေထွေလူထု၊ နည်းပညာအဆင့်အတန်း အစရှိတဲ့ အရင်းခံအကြောင်းအချက်မျိုးစုံရဲ့ ရိုက်ခတ်မှုနဲ့ အညီ အစဉ်သဖြင့် အလျင်အမြန်လှုပ်ရှား ပြောင်းလဲနေလေ့ရှိပါတယ်။

စစ်ကစားခြင်းကို လိုသလိုပြောင်းလဲ ကျင့်သုံးနိုင်စွမ်းဟာ 'တီထွင်ဆန်းသစ်ခြင်း' နဲ့ 'ကိုယ်စွမ်းကိုယ်စနဲ့ အစပျိုးလုပ်ကိုင်တတ်တဲ့အလေ့အထ အတွက် အထောက်အပံ့ ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ ပြိုင်ဘက်တွေထက် အစဉ်သဖြင့် ခြေတစ်လှမ်းဦးနေစေဖို့ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ ထုတ်ကုန်/ဝန်ဆောင်မှုဆိုင်ရာ စိတ်ကူးစိတ်သန်းတွေ ကစပြီး ဈေးကွက်မဟာဗျူဟာတွေကို အကောင်အထည်ဖော်မှုအထိ မျက်နှာစာအားလုံးမှာ တီထွင်ဆန်းသစ်တဲ့ အတွေးအခေါ်တွေ စီးဆင်းထွက်ပေါ်လာမှုကို အားပေးအားမြှောက် ပြုရမှာဖြစ်ပါတယ်။ ပိုပြီးအရေးကြီးတာက ဘယ်အချိန်ကာလမှာမဆို ပတ်ဝန်းကျင် သို့မဟုတ် တခြားအရင်းခံ အကြောင်းအချက်တွေ ပြောင်းလဲမှုရဲ့ အကျိုးဆက်အဖြစ် ပေါ်ထွက်လာတဲ့ အခွင့်အလမ်းတွေကို ကုမ္ပဏီက မိမိအကျိုးစီးပွားအတွက် အမြတ်ထုတ်ယူနိုင်စွမ်းရှိရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ စီမံဆောင်ရွက်မှု လုပ်ငန်းစဉ်ကို မွမ်းမံပြင်ဆင်ဖို့ လိုအပ်လာရင်တောင် မတွန့်မဆုတ်ဘဲ လုပ်ဆောင်သွားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ခါတစ်ရံမှာ ရေးဆွဲပြီးဖြစ်တဲ့ စီမံကိန်းတွေကို အစအဆုံးတောက်လျှောက် ပြန်လည်ပြုပြင်ရတာမျိုးလည်း ရှိတတ်ပါတယ်။

အတိုချုပ်အားဖြင့်ကတော့ စီမံကိန်းတွေကို ဖြစ်နိုင်သမျှ အသေးစိတ် ရေးဆွဲခြင်း' ဆိုတဲ့ အခြေခံမူနဲ့အညီ ရေးဆွဲရမှာဖြစ်သလို အကောင်အထည်ဖော် ရာမှာလည်း ဖြစ်နိုင်သမျှ လျင်လျင်မြန်မြန် လုပ်ဆောင်ရမှာဖြစ်ပါတယ်။ လုံခြုံမှု ဆိုင်ရာအခြေခံမူနဲ့အညီ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ လိုအပ်လာခဲ့ရင် လမ်းကြောင်းပြောင်းဖို့ အတွက် လုံလောက်တဲ့ ရဲဝံ့မှုနဲ့ အလျော့အတင်းပြုနိုင်စွမ်းတို့လည်း ရှိဖို့လိုပါတယ်။

၉. ၁.၆။ လှည့်စားခြင်းအားဖြင့် မဟာဗျူဟာမြောက်အကျိုးကျေးဇူး သား (ဝါ) အားသာချက်ကို ဖန်တီးခြင်း

စစ်ပွဲမှာ မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးများ ဖန်တီးခြင်းဟာ အောင်ပွဲ ခံဖို့အတွက် အလွန်အရေးကြီးပါတယ်။ ရာသီဥတုနဲ့ ပထဝီအနေအထားက ပေးတဲ့ အကျိုးကျေးဇူး (အားသာချက်) များကိုရယူခြင်းအပြင် အခြားသောအရေးပါတဲ့ နည်းလမ်းတစ်ရပ်ကတော့ လှည့်စားမှုမဟာဗျူဟာကို အသုံးချခြင်းပါပဲ။ ငါးစာချခြင်း၊ ထင်ယောင်ဝိုးဝါးဖြစ်စေခြင်းနဲ့ လိမ်လည်ခြင်းတို့လို လှည့်စားမှုတွေကို အသုံးပြုခြင်း' နဲ့ 'အရေးပေါ်စီမံကိန်းရေးဆွဲချမှတ်မှုကို အသုံးချခြင်း' တို့ဟာ မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူးများ ရရှိစေရေးအတွက်ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ပွဲမှာ ဒီနည်းလမ်းတွေကို အသုံးချခြင်းနဲ့ပတ်သက်ပြီး ကျင့်ဝတ်ပိုင်းမှာ မေးခွန်းထုတ် စရာတွေ ရှိလာပါတယ်။ စီးပွားရေးမှာလည်း မဟာဗျူဟာမြောက် အကျိုးကျေးဇူး ဖန်တီးဖို့အတွက် လှည့်စားမှုကိုအသုံးပြုခြင်းက ကိုယ်ကျင့်တရားနဲ့ ကျင့်ဝတ်သီလဆိုင်ရာ ပြဿနာတွေကို ဖန်တီးလာပါတယ်။ စီးပွားရေးလောကမှာ အထူးသဖြင့် ညှိနှိုင်းဈေးဆစ်ကြရာမှာ လှည့်စားမှုမဟာဗျူဟာ အသုံးပြုခြင်းကို ငြင်းပယ်ဖို့နဲ့ ဒီလို အလေ့အထတွေကို အပြီးသတ်ပယ်ဖျက်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်သလောက်ပါပဲ။

ယခုအခါမှာ စီးပွားရေးလောကအတွင်း ကိုယ်ကျင့်တရားနဲ့စပ်လျဉ်းတဲ့ ပြောဆိုသံတွေ ပိုမိုကျယ်လောင်လာတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတွေအနေနဲ့ လှည့်စားမှုမဟာဗျူဟာနဲ့ မရိုးသားတဲ့အလေ့အထတွေကို ကျင့်သုံးခြင်းဟာ ကာလ ရှည်ကြာလာတာနဲ့အမျှ သူတို့ရဲ့ ဂုဏ်သိက္ခာနဲ့ ဈေးကွက်ဝေစုတို့အပေါ် ထိခိုက် နစ်နာလာစေလိမ့်မယ်ဆိုတာကို သိမြင်သဘောပေါက်လာကြပါပြီ။ မျက်မှောက် ခေတ်လို ပြိုင်ဆိုင်မှုမြင့်မားတဲ့ စီးပွားရေးအခြေအနေမျိုးမှာ ကျင့်ဝတ်သိက္ခာနဲ့ မလျော်ညီတဲ့ အပြုအမူတွေဟာ မရိုးသားတဲ့ကုမ္ပဏီတွေကိုရော မှန်မှန်ကန်ကန် လုပ်ကိုင်နေတဲ့ ကုမ္ပဏီတွေကိုပါ ထိခိုက်စေတဲ့အပြင် လုပ်ငန်းစုကြီးတစ်ခုလုံးရဲ့ စီးပွားရေးတည်ငြိမ်မှုကိုတောင် ခြိမ်းခြောက်လာနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာပြရရင် ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်များမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ပင်တဂွန်စစ်ဌာနချုပ်အတွင်း ဖြစ်ပွားခဲ့တဲ့ ကာကွယ်ရေးပစ္စည်း ဝယ်ယူဖြည့်တင်းရေး အရှုတ်တော်ပုံတွေက အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုအတွင်းရှိ ကာကွယ်ရေးပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းစု တစ်ခုလုံးကို ထိခိုက်နစ်နာစေခဲ့ပါတယ်။ မိမိတို့လုပ်ငန်းစုကို ကာကွယ်ဖို့အတွက် ကာကွယ်ရေး

ပစ္စည်း ထုတ်လုပ်ရေးလုပ်ငန်းစုအတွင်းရှိ ကုမ္ပဏီတွေဟာ စီးပွားရေးကျင့်ဝတ် လိုက်နာကျင့်သုံးရေးကို ဦးဆောင်လှုပ်ရှားခဲ့ပါတယ်။ ပြည်တွင်းကျင့်ဝတ်ဥပဒေများ ထုတ်ပြန်ရေးအတွက် အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရှိ ကန်ထရိုက်တာအကြီးစားတိုင်း လိုလိုကို ကိုယ်စားပြုနေတဲ့ ကော်ပိုရိတ်အဆင့် ကျင့်ဝတ်ဆိုင်ရာ လုပ်ငန်းစီမံကိန်းကို ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာ စတင်ခဲ့ပါတယ်။ ကျင့်ဝတ်လိုက်နာမှု လေ့ကျင့်သင်ကြားရေးဌာန ထူထောင်ခဲ့ပြီး မသင်္ကာစရာ အလွဲသုံးစားပြုမှုတွေကို တွေ့ ရှိခဲ့ရင် လုပ်သားများ အနေနဲ့ ချက်ချင်းသတင်းပို့နိုင်ဖို့ အရေးပေါ်တယ်လီဖုန်းလိုင်းတွေကိုလည်း ကုမ္ပဏီတွေမှာ တပ်ဆင်ပေးခဲ့ပါတယ်။ လအတန်ကြာ ကာလအတွင်း ပင်တဂွန်နဲ့ ပတ်သက်နေတဲ့ လိမ်လည်မှု တစ်ရာကျော်ကို ဖော်ထုတ်ပေးနိုင်ခဲ့ပြီး အစိုးရပိုင်ငွေအမေရိကန်ဒေါ်လာ (၄၃) သန်းဖိုးအထိ ဆုံးရှုံးနစ်နာမှုမှ ကာကွယ်ပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ ကျင့်ဝတ်လိုက်နာ စောင့်ထိန်းရေးလုပ်ငန်း .. ဟာ အသွင်သဏ္ဍာန်အားဖြင့်တော့ တိုးတက်လာခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာ အိုင်ဘီအမ်၊ ဟောလက်ပက်ကတ်နဲ့ ဂျင်နရယ်ဒိုင်းနမစ်တို့လို ကုမ္ပဏီကြီးတွေနဲ့ အမေရိကန် ပြည်သူ့စာရင်းကိုင်ဌာနလို အသက်မွေးဝမ်းကျောင်း အဖွဲ့အစည်းတွေကလည်း သူတို့ရဲ့ ကော်ပိုရိတ်အဆင့် ဂုဏ်သိက္ခာကို ကာကွယ်စောင့်ရှောက်ဖို့အတွက် ကျင့်ဝတ်လက်စွဲနဲ့ အလုပ်ရုံ ဆွေးနွေးပွဲတွေကစလို့ ရဲလုပ်ငန်းနဲ့ လူဆိုးထိန်း နည်းလမ်းတွေအထိပါဝင်တဲ့ ကျင့်ဝတ်ဆိုင်ရာ ကနဦးလှုပ်ရှားမှုမျိုးစုံကို လုပ်ဆောင် လာစေခဲ့ပါတယ်။ ဟားဗတ်၊ စတင်းဖို့၊ ကိုလမ်ဘီယာ၊ နော့ဝက်စတင်းစတဲ့ စီးပွားရေးပညာသင်ကျောင်းကြီးတွေမှာတောင် သူတို့ရဲ့ စီမံခန့်ခွဲမှုပညာရပ် သင်ရိုး ညွှန်းတမ်းထဲမှာ ကျင့်ဝတ် (Ethics) ကို ဘာသာရပ်တစ်ခုအနေနဲ့ ထည့်သွင်းလာခဲ့ ကြပါတယ်။ သို့ပေမဲ့ လက်တွေ့ဘဝမှာတော့ ကျင့်ဝတ်ဆိုတာ လူသားတစ်ဦးချင်းစီ၊ သူပါဝင်လုပ်ကိုင်နေရတဲ့ ကုမ္ပဏီရဲ့စာရိတ္တအဆင့်အတန်းနဲ့ ပြည်တွင်းပြည်ပ နှစ်ဌာနရှိ ပြိုင်ဘက်တွေရဲ့ "ကိုယ်ကျင့်တရားဆိုင်ရာ အပြုအမူတွေ အပေါ်မှာ အတော်များများ တည်မှီနေပါတယ်။ ရိုးဖြောင့်မှုအပေါ်မှာ မလွဲမရှောင်သာ စိုးမိုး ထားတဲ့ စီးပွားရေးလောကရဲ့ လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကတော့ လုပ်ငန်းရှင်ကြီးတွေ အချင်းချင်း ဈေးနှုန်းကိုညှိထားပြီး ကုန်ကြမ်းပေးသွင်းသူတွေအပေါ်မှာ ဈေးနှိမ် ဝယ်ယူခြင်း၊ ကုန်ချောကို ဈေးမြှင့်ရောင်းချခြင်းနဲ့ ဈေးကွက်ထဲ အရင်ဆုံးရောက်သူက နောက်လူတွေ ထပ်ဝင်လာလို့မရအောင် အတားအဆီးမျိုးစုံ လုပ်ထားခြင်းတို့လို လက်ဝါးကြီးအုပ် အစီအစဉ်တွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စီးပွားရေးစနစ် ပုံမှန်လည်ပတ်ပြီး တောင့်တင်းတဲ့ ရဲလုပ်ငန်းနဲ့ ကြီးလေးတဲ့ အလုပ်ဖြစ်နေစေရေးအတွက် ခိုင်မာပြစ်ဒဏ်တွေကို ပြဋ္ဌာန်းရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ တစ်ဘက်မှာတော့ ဒီလုပ်ရပ်တွေက စီးပွားရေးလုပ်ငန်း လုပ်ကိုင်ရာမှာ ကုန်ကျစရိတ်ကို မြင့်မားလာစေခဲ့ပါတယ်။ ဒီလို ကျင့်ဝတ်စောင့်ထိန်းရေးအတွက် စုပေါင်းဆောင်ရွက်ကြတာဟာ ရိုးစင်းတဲ့ လုပ်ငန်း တစ်ခုသာ ဖြစ်ပါတယ်။

တကယ်လို့ ဘာမှမလုပ်ခဲ့ရင်တော့ လူ့အဖွဲ့အစည်းတွေကို အလုံးစုံ ပျက်သုဉ်းသွားစေနိုင်ပါတယ်။ ဒါကြောင့် ကူးသန်းရောင်းဝယ်ရေးဆိုင်ရာ လုပ်ဆောင်ချက်တွေရဲ့ ရှင်သန်မှုနဲ့ စဉ်ဆက်မပြတ်တည်တံ့မှုနဲ့အတူ ကြီးထွားလာတဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းကို ထိန်းသိမ်းပေးဖို့ ရည်ရွယ်လုပ်ဆောင်တဲ့အလျောက် ပေးဆပ်ရတာ များပြားစေဦးတော့ ထိုက်တန်မှုရှိတဲ့လုပ်ရပ်သာ ဖြစ်ပါတယ်။

တချို့လိမ်လည်မှုတွေဟာ ပြောင်ပြောင်တင်းတင်း သိလွယ်မြင်လွယ်တဲ့ အလျောက် စားသုံးသူကိုလှည့်စားကြောင်း သတ်မှတ်နိုင်ပေမဲ့ တချို့ကိစ္စတွေကိုတော့ မကောင်းမှုကျူးလွန်တာပါလို့ အတိအလင်းသတ်မှတ်ဖို့ ခဲယဉ်းတတ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီဒါရိုက်တာ ရုံးခန်းထဲက ထွက်ပေါ်လာတဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်မှု လုပ်ငန်းစဉ်တချို့ဟာ ကျင့်ဝတ်နဲ့ညီ-မညီ အတပ်ပြောဖို့ မလွယ်လှပါဘူး။ ကုမ္ပဏီအများစုကြီးက သူတို့ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေအပေါ် မဟာဗျူဟာမြောက် အားသာမှုကို တီထွင် ဖန်တီးလိုကြတယ်ဆိုတာ သံသယဖြစ်စရာမလိုတဲ့ အချက်ပဲဖြစ်ပါတယ်။ . လ ကို တက်ဖြစ်သွားအောင် လုပ်လိုကြပြီး ဖြစ်နိုင်ရင် ချောက်ထဲ တွန်းချပစ်ချင်ကြတာပါ။ ဒါ့ကြောင့် ပြိုင်ဘက်တွေကို လှည့်စားဖို့နည်းတူ သူတို့ရဲ့ (ဈေးကွက်ဝေစုလို) အောင်မြင်မှုမှန်သမျှကို သုတ်သင်ဖယ်ရှားပစ်ဖို့ ရည်ရွယ်တဲ့ မဟာဗျူဟာတွေ ရေးဆွဲချမှတ်တာမျိုးတောင် ရှိခဲ့ပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ အဲဒီလို မဟာဗျူဟာတွေဟာ ဘယ်လောက်အထိ ကျင့်ဝတ်နဲ့ လျော်ညီသလဲဆိုတဲ့ ဘေးကျပ်နံကျပ် ပြဿနာတစ်ရပ် ဖြစ်ပေါ်လာပါတော့တယ်။

အချုပ်အားဖြင့် ပြောချင်တာကတော့ စီးပွားရေးမှာ လှည့်စားခြင်းနဲ့ လိမ်လည်ခြင်းတို့ဟာ ပြစ်တင်ရှုတ်ချထိုက်တာ မှန်ပေမဲ့ စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ လိမ်ညာတဲ့အလေ့အထတွေ တည်ရှိနေဆဲသာဖြစ်ပြီး ကုမ္ပဏီများဟာ သူတို့ရဲ့ ပြိုင်ဘက်တွေအကြား အားသာမှုရရှိစေရေးအတွက် လှည့်စားတဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို ကျင့်သုံးနေဆဲပဲဆိုတာကို သိထားရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ကုမ္ပဏီတစ်ခုဟာ အဲဒီအလေ့ အထတွေကို မကျင့်သုံးပေမဲ့ ပြိုင်ဘက်များရဲ့လှည့်စားမှုကို မိမိတစ်ဦးတည်းနဲ့ ခုခံ ကာကွယ်နိုင်ဖို့ဆိုတာ မဖြစ်နိုင်ပါဘူး။ ဒီလိုပါပဲ၊ နိုင်ငံတစ်ခုဟာ လိမ်လည် လှည့်ဖျားမှုတွေကို တင်းကျပ်ဖြောင့်မှန်တဲ့ ဥပဒေတွေနဲ့ တားမြစ်နေပေမဲ့ တခြား နိုင်ငံတွေက ကျင့်သုံးနေတာကိုတော့ တရားမစွဲဆိုနိုင်ပါဘူး။ ပိုမိုအရေးကြီးပြီး လက်တွေ့ကျတာကတော့ သူတို့နဲ့ခေါင်းချင်းဆိုင် ဆွေးနွေးညှိနှိုင်း အဖြေရှာခြင်းပါပဲ။ ကျင့်ဝတ်နဲ့မညီတဲ့ အမူအကျင့်တွေ မရှိတော့ဟန်ဆောင်နေတာထက် အဲဒီပြဿနာတွေကို ဓမ္မဓိဋ္ဌာန်ကျကျ ရင်ဆိုင်ဖြေရှင်းတာက ပိုကောင်းပါတယ်။

၉. ၁. ၇။ ထိုးစစ်ဆင်နွှဲခြင်း

နောက်ဆုံးအနေနဲ့ ရင်ဆိုင်တိုက်ပွဲဆင်နွှဲရာမှာ ဒါမှမဟုတ် အတိအလင်း

ယှဉ်ပြိုင်မှုပြုရာမှာ အောင်နိုင်ရေးအတွက် ရှင်သန်ရပ်တည်နိုင်စွမ်းအရှိဆုံးနည်းလမ်းကတော့ ထိုးစစ်ဆင်ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဖြစ်နိုင်မယ့် ကတည်းက ပြိုင်ဘက်ရဲ့စီမံကိန်းကို တိုက်ခိုက်ဖျက်ဆီးခြင်းဟာ အလိုလားအပ်ဆုံး လုပ်ရပ်ဖြစ်ပါတယ်။ အတိအလင်း ထိပ်တိုက်ရင်ဆိုင်မှုပြုရာမှာ ထိုးစစ်ဆင်နွှဲဖို့ လိုအပ်ခြင်းဟာ ခံစစ်ဆင်နွှဲခြင်းအားဖြင့် အရှုံးမရှိအခြေအနေကိုသာ ပေးစွမ်းနိုင် လိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ မှတ်ယူချက်အပေါ် အခြေခံထားပါတယ်။ ခံစစ်ဟာ ကျရှုံးမှုမှ ကာကွယ်ပေးနိုင်ပေမဲ့ အောင်မြင်မှုအတွက် အာမခံချက်မရှိပါဘူး။ အကောင်းဆုံး အနေနဲ့ ခံစစ်ဟာ မနိုင်မရှုံး သရေကျတဲ့အခြေအနေတစ်ရပ်ကိုသာ ပေးစွမ်းနိုင်မှာ ဖြစ်ပါတယ်။ အဆိုးဆုံးအနေနဲ့ကတော့ မိမိကိုယ်ကို ချောင်ပိတ်မိစေခြင်းနဲ့ အဆက်အသွယ် ဖြတ်တောက်ခံရခြင်းတို့ကို ဖြစ်စေနိုင်ပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် ထိုးစစ်ဆင်တိုက်ခိုက်ဖို့ အာရုံစိုက်ခြင်းဟာ လူအင်အားနည်းပါးပြီး လက်နက်ပစ္စည်း . ချို့တဲ့သူတို့အတွက် အများလျစ်လျူရှုထားတဲ့ အကြိုအကြားက လစ်ဟာအခွင့် ကောင်းများ (Niches) ရယူရေး မဟာဗျူဟာတွေကို တီထွင်ကြံဆလာစေနိုင်ပါတယ်။ ဒီလို လစ်ဟာအခွင့်ကောင်းတွေ ရယူဖို့ဆိုရင် ရန်သူနဲ့ရင်ဆိုင်ထိတွေ့ တဲ့အချိန်မှာ မိမိက ရန်သူ့ထက် ‘နှိုင်းရအားသာမှု’ ရှိနေရမယ်ဆိုတဲ့ အချက်ကိုတော့ စွဲစွဲမြဲမြဲ မှတ်သားထားရမှာပါ။ ဒါ့ကြောင့် အောင်မြင်မှုရရှိဖို့ဆိုတာ အရေအတွက်နဲ့ အရင်း အမြစ်တွေမှာ အလုံးစုံအားသာမှုသက်သက်နဲ့ မလုံလောက်ပါဘူး။ ပိုမိုအရေးကြီးတဲ့ အချက်က နှိုင်းရအားသာမှု ရရှိအောင် ဆောင်ကြဉ်းပေးနိုင်တဲ့ မဟာဗျူဟာတွေကို ရေးဆွဲချမှတ်အသုံးပြုနိုင်ဖို့ပဲ ဖြစ်ပါတယ်။

၉. ၂။ စစ်ရေးပညာဝရုကြီးများ

စစ်ရေးပညာရဲ့ အဓိကအခြေခံ သဘောတရားခုနစ်ရပ်ကို ဆန်းစစ်ကြည့်တဲ့အခါ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက သူတို့ရဲ့ မဟာဗျူဟာမြောက် စီမံကိန်းရေးဆွဲမှုလုပ်ငန်းစဉ် တစ်လျှောက်မှာ လုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့ အချက်တွေနဲ့ အလွန်တူညီနေတာကို တွေ့ရှိရပါတယ်။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ သိလို့ပဲဖြစ်စေ၊ အခြားနည်းနဲ့ပဲဖြစ်စေ ဆွန်းရဲ့ စစ်ရေးမဟာဗျူဟာတွေကို စီးပွားရေးနယ်ပယ်မှာ လက်တွေ့ ကျင့်သုံးခဲ့ကြပါတယ်။ ဖိလစ်ကော့တလာ၊ ကဲနီချိအိုမဲနဲ့ တခြားပညာရှင်အတော်များများကလည်း ကမ္ဘာတစ်ဝှမ်း ဂျပန်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှုကို စစ်ရေးလှုပ်ရှားမှုတစ်ရပ်အဖြစ် ရှင်းလင်းတင်ပြလေ့ရှိပါတယ်။ ဒီနေရာမှာ ဂျပန်တို့ရဲ့လှုပ်ရှားမှုဟာ စစ်ရေး သက်သက်သာ မဟုတ်ဘဲ ဆွန်ဇူးရဲ့ မဟာဗျူဟာအပေါ်မှာလည်း အများကြီးအခြေပြုထားတယ်ဆိုတာကို ထည့်သွင်းတင်ပြလိုပါတယ်။ စင်စစ်အားဖြင့် ၁၉၇၀ပြည့်လွန်နှောင်းပိုင်းနှစ်များနဲ့ ၁၉၈၀ ပြည့်လွန် အစောပိုင်းနှစ်များအတွင်း ဂျပန်တို့ရဲ့ 'စီမံခန့်ခွဲမှုစတိုင်' အပေါ် အနောက်တိုင်းသားတွေ အကြီးအကျယ်အလေးဂရု ပြုလာချိန်မှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွင်း မီယာမိုတိုမူဆာချီရဲ့ Book of Five Rings ဟာ ရောင်းအကောင်းဆုံး ဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစာအုပ်ဟာ ဂျပန်အမှုဆောင်အရာရှိချုပ်တွေ အများဆုံးအလေးထား ဖတ်ရှုကြတဲ့ စစ်ရေးပညာ သင်ရိုးစာအုပ်တစ်အုပ်လည်း ဖြစ်ပါတယ်။ စိတ်ဝင်စားစရာကောင်းတာက မူဆာချီရဲ့ စာအုပ်ဟာ အေဒီ ၁၆၄၅ ခုနှစ်မှာ ရေးသားခဲ့တာဖြစ်ပြီး ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းပါ အတွေးအခေါ်တွေနဲ့ အတော်ကြီးဆင်တူတဲ့ အယူအဆတွေ ပါရှိနေတာပါပဲ။ ဒါ့ကြောင့် မူဆာချီဟာ ဒီစာအုပ်ကိုရေးသားဖို့ အသိဉာဏ်ပွင့်လင်းမှုကို အေဒီ ၇၁၆ ခုနှစ်ကတည်းက ဂျပန်ဘာသာပြန်ဆိုပြီးဖြစ်တဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကျမ်းဆီက ရရှိခဲ့တယ်ဆိုတာကတော့ သံသယဖြစ်စရာ မလိုပါဘူး။

ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာတွေကို ကမ္ဘာ့တခြားဒေသက လူတွေ သတိမမူမိခင် ဂျပန်တို့က နှစ်ပေါင်းတစ်ထောင်လောက်စောပြီး ထိပ်တန်းစစ်ရေးနဲ့ နိုင်ငံရေးအခင်းအကျင်းတွေအဖြစ် ကျင့်သုံးခဲ့တယ်ဆိုတဲ့အချက်ကလည်း သတိပြုစရာကိစ္စဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီကာလ တစ်လျှောက်မှာ ဂျပန်တို့ဟာ တခြားပုဂ္ဂိုလ်တွေရဲ့ စာပေကျမ်းဂန်တွေကိုလည်း အတုယူပြီး ပိုမိုကောင်းမွန်အောင် မွမ်းမံဖြည့်ဆည်းလေ့ရှိသလို ဆွန်းရဲ့မဟာဗျူဟာများကိုလည်း ထပ်ဆင့်မွမ်းမံ ဖြည့်ဆည်းမှုတွေ လုပ်ခဲ့ကြပါတယ်။ ဒီနည်းအားဖြင့် ဆွန်ဇူးရဲ့ စစ်ရေးဗျူဟာကို ဂျပန်စစ်ရေးနည်းလမ်းတွေအဖြစ် ပြောင်းလဲယူခဲ့ပါတယ်။ နှစ်ပေါင်းတစ်ထောင်ဆိုတဲ့ ကာလဟာ မတိုတောင်းတဲ့အလျောက် ဒီကာလအတွင်း ဂျပန်တို့ဟာ ဆွန်ဇူးရဲ့ အတွေးအခေါ်တွေကို သူတို့ရဲ့စစ်ရေးနဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာ မဟာဗျူဟာနဲ့ အလေ့အထတွေအဖြစ် ဖြစ်တည်လာစေခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုကာလတစ်ခု ကြာရှည်လာတာနဲ့အမျှ ဆွန်ဇူးရဲ့

စစ်ရေးဗျူဟာလာ အတွေးအခေါ် အယူအဆတွေဟာ ဂျပန်တို့ရဲ့ စီးပွားရေး အဖွဲ့အစည်းဆိုင်ရာ တန်ဖိုးထားမှုနဲ့ အပြုအမူအလေ့အထတွေအပေါ် ပျံ့နှံ့ စိမ့်ဝင် ဩဇာသက်ရောက်လာခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

အနောက်ကမ္ဘာဟာ ဂျပန်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးအောင်မြင်မှု မသေးငယ်တာကို နှစ်အတန်ကြာမှ သိမြင်လာခဲ့ကြပါတယ်။ အတော်များများက နှစ်ဆယ်ရာစုအတွင်း ဝင်ရောက်ချိန်မှာ သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးအင်အားကို ဆက်လက် ထိန်းမထားနိုင်တော့တဲ့ ကံကြမ္မာမျိုး ကြုံတွေ့ဖွယ်ရှိတယ်လို့တောင် ခံစားပြောဆိုလာကြပါတယ်။ လက်တွေ့ မှာတော့ ဒုတိယကမ္ဘာစစ်အပြီး ဖွံ့ဖြိုးတိုးတက်ပြီး တန်ခိုးအာဏာကြီးထွားလာခဲ့တဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဟာ သူ့ရဲ့အောင်မြင်မှုကို ဆက်လက်ထိန်းသိမ်းထား နိုင်ရေးမှာ အလားတူအခက်အခဲနဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ရပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုက အထူးသဖြင့်ပါဝင်တဲ့ မူဝါဒချမှတ်သူ၊ အစုရှယ်ယာပိုင်ဆိုင်သူနဲ့ ပညာရှင်အမြောက်အများက တကယ်လို့ ဈေးကွက်အင်အားစုတွေကို လွတ်လပ်စွာ ယှဉ်ပြိုင်လှုပ်ရှားခွင့် ပြုခဲ့မယ်ဆိုရင် ဂျပန်ဟာ သူ့ရှေ့ကပြေးနေတဲ့ စီးပွားရေး အင်အားကြီးနိုင်ငံတွေကို ကျော်တက်ပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုလို "စားသုံးသူက မောင်းနှင်တဲ့ လူ့အဖွဲ့အစည်းတစ်ခု' ဖြစ်လာလိမ့်မယ်လို့ ယုံကြည်ကြပါတယ်။

ဂျပန်ယန်းငွေဟာ ၁၉၈၀ ပြည့်နှစ်လွန် ကာလတွေမှာ အမေရိကန် ဒေါ်လာနဲ့အပြိုင် တန်ဖိုးတက်လာတဲ့အခါ လူအတော်များများက ဂျပန်တို့ရဲ့ ကြီးမားတဲ့ ပြည်ပတင်ပို့မှုယန္တရား ရပ်ဆိုင်းသွားပြီး စီးပွားရေးကျဆင်းမှု၊ အလုပ်လက်မဲ့နှုန်းမြင့်မားမှု၊ ဒေဝါလီခံရမှုတွေ ဂျပန်ပြည်မှာဖြစ်ပေါ်လာလိမ့်မယ်၊ ပြည်ပကုန်သွယ်မှု လက်ကျန်ရှင်းတမ်းမှာလည်း ပိုငွေတွေပြလာလိမ့်မယ်လို့ မှန်းဆ ပြောဆိုခဲ့ကြပါတယ်။ သုံးနှစ်ကျော်ကာလအတွင်း အမေရိကန်ဒေါ်လာနဲ့ လဲလှယ်ရာမှာ ယန်းငွေတန်ဖိုး နှစ်ဆအထိတက်လာမှုရဲ့ ရလဒ်အဖြစ် ဂျပန်တို့ဟာ စီးပွားရေးအဆင်မပြေမှုတချို့နဲ့ ကြုံတွေ့ခဲ့ရပေမဲ့ နောက်ဆုံးမှာတော့ မျှော်လင့် မထားတဲ့အဖြေသာ ထွက်ပေါ်လာခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ ထုတ်ကုန်ဒီဇိုင်း၊ ဈေးကွက်ဖော်ဆောင်ရေးနည်းလမ်းနဲ့ ကုန်ထုတ်လုပ်မှုတို့မှာ မြင့်တင်မှုတွေလုပ်ကြဖို့ တွန်းအားပေးခြင်းအားဖြင့် သူတို့ရဲ့ စီးပွားရေးစနစ်ကို အချိန်တိုအတွင်းမှာ ပြုပြင် ပြောင်းလဲမှုတွေလုပ်ပြီး အကျပ်အတည်းကို ဖြေရှင်းနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အထူးသဖြင့် အကျိုးအမြတ်နဲ့ ယှဉ်ပြိုင်မှုစွမ်းရည်ထက်မြက်မှု ဆက်လက်တည်တံ့နေစေဖို့ ကုန်ကျစရိတ်လျှော့ချရေး ကြိုးပမ်းမှုအားလုံးကို လုပ်ဆောင်ခဲ့ပါတယ်။

ဂျပန်ပြည်တွင်းမှာ ပြဿနာအမြောက်အများ ကြုံတွေ့ ခဲ့ရပြီးတဲ့နောက် ကုမ္ပဏီအတော်များများဟာ ပင်လယ်ရပ်ခြားဒေသတွေဆီ စတင်ပြောင်းရွှေ့ အခြေချခဲ့ကြပါတယ်။ ပင်လယ်ရပ်ခြားဆီ ရွှေ့ပြောင်းရာမှာ ဂျပန်တို့ဟာ အခြေခံ

အားဖြင့် နှစ်ဘက်ညှပ်တိုက်တဲ့ မဟာဗျူဟာနှစ်ရပ်ကို ကျင့်သုံးခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ ကနေဒါတို့လိုဈေးကွက်တွေဆီ ဝင်ရောက်ရေးမှာ အတားအဆီးများကို ရင်ဆိုင်ရတဲ့အခါ စက်ရုံအလုပ်ရုံတွေကို အဲဒီဈေးကွက်ထဲ ပြောင်းရွှေ့ခြင်းအားဖြင့် စားသုံးသူတို့နဲ့ထိတွေ့မှု ရရှိစေခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန် ကားထုတ်လုပ်ရေး ကုမ္ပဏီတွေဟာ ဒီနည်းလမ်းအတိုင်း လုပ်ဆောင်ခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့ရဲ့စက်ရုံတွေကို ၁၉၈၂ ခုနှစ်မှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဆီ စတင်ရွှေ့ပြောင်းခဲ့ပြီး ၁၉၈၉ ခုနှစ်မှာတော့ ကနေဒါနိုင်ငံဆီ ရွှေ့ခဲ့ကြပါတယ်။ မြောက်အမေရိကဒေသ အနှံ့အပြားမှာ စက်ရုံပေါင်းဆယ်ခု တည်ဆောက်နေရာချ ထားခဲ့ပါတယ်။ ဒီလိုလုပ်ဆောင်ခြင်းအားဖြင့် ဂျပန် မော်တော်ကားထုတ်လုပ်သူတို့ ဟာ ဈေးကွက်နဲ့ နီးစပ်ထိတွေ့ နိုင်ခွင့် ရရှိရုံသာမက မြောက်အမေရိက စီးပွားရေး စနစ်အတွင်း စီးပွားရေးလုပ်ကိုင်ဖို့ ပြဋ္ဌာန်းဥပဒေများနဲ့အညီ တောင်းဆိုနိုင်ခဲ့ ကြပါတယ်။ အကျိုးဆက်ကတော့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ 'ကြီးသုံးကြီး' ဖြစ်တဲ့ ဂျင်နရယ်မော်တော်၊ ဖို့ဒ်နဲ့ ခရိုင်ဆလာတို့လို ကုမ္ပဏီကြီးတွေကိုတောင် ခြိမ်းခြောက် နိုင်တဲ့အထိ အောင်မြင်မှုရရှိခဲ့ပါတယ်။

ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေ ကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ ဒုတိယနည်းလမ်းကတော့ ကုန်ထုတ် လုပ်မှုစရိတ် သက်သာစေရေးအတွက် ကုန်ထုတ်လုပ်မှုစရိတ် ချိုသာတဲ့ နိုင်ငံတွေ ဆီကို လုပ်ငန်းတွေ ရွှေ့ပြောင်းခဲ့ခြင်းပါပဲ။ ဖြစ်ရပ်တချို့မှာတော့ သူတို့ရဲ့ စက်ရုံတွေဟာ မိမိတို့အတွက် ကျေနပ်စရာ အခြေအနေကောင်းများ ဖန်တီးပေးစွမ်း နိုင်တဲ့ နိုင်ငံတွေဆီမှာပါ အခြေချနိုင်ခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီလို နိုင်ငံတွေကတစ်ဆင့် ဖွံ့ဖြိုးပြီးနိုင်ငံတွေဆီကို ထုတ်ကုန်တွေ ဆက်လက်တင်ပို့နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ များ ရလဒ်တွေကို ထုတ်ဖော်တင်ပြထားတဲ့ စာရင်းဇယားတို့က အဲဒီ မဟာ ဗျူဟာတွေ ဘယ်လောက်အထိ အကျိုးသက်ရောက်မှု ရှိသလဲဆိုတာကို ဖော်ပြနေ ပါတယ်။ တစ်ကွဲတစ်ပြားစီ ပြိုကွဲကျဆင်းမယ့် အစား အနောက်တိုင်းသား ပညာရှင်တွေ မျှော်လင့်ခန့်မှန်းခဲ့တဲ့အတိုင်း ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ အကျပ်အတည်း ထဲက ရုန်းထွက်လာနိုင်ပြီး စစ်ပွဲနဲ့ အံဝင်ခွင်ကျဖြစ်ခဲ့ပါတယ်။ သူတို့ရဲ့ထိုးစစ်ကို 'ပြည်ပပို့ကုန်တင်ပို့ခြင်း' နဲ့ ဆက်လက်ဆင်နွှဲခဲ့တဲ့အပြင် လက်တွေ့ အားဖြင့် ၁၉၈၈ ခုနှစ်မှာ ဂျပန်တို့ တိုးတက်လာခြင်းရဲ့ သော့ချက်ဟာ ပြည်ပပို့ကုန် တိုးတက်မှုအပေါ် တည်မှီနေခဲ့ပါတယ်။ အလားအလာက ၁၉၈၉ နဲ့ ၁၉၉၀ ပြည့်နှစ်များ နောက်ပိုင်း မှာလည်း ဆက်လက်တိုးတက်ဖြစ်ပေါ်နေဖို့ သေချာသလောက်ရှိပါတယ်။ ယန်းငွေ အကျပ်အတည်း မတိုင်မီကတည်းက ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ ပြိုင်ဘက်တွေကို အန္တရာယ်ပြုနိုင်တဲ့ အနေအထားမှာ ရှိနေပါပြီ။ အကျပ်အတည်း ပြီးဆုံးသွားတဲ့ နောက်ပိုင်းမှာတော့ သူတို့ရဲ့ပြိုင်ဘက်တွေကို အပြီးသတ်ချေမှုန်းနိုင်တဲ့ အနေအထား အထိ ရောက်ရှိလာခဲ့ပါတော့တယ်။

၉. ၃။ ဂျပန်ကို ပြန်လည်သုံးသပ်ခြင်း

အပေါ်ယံအမြင်အားဖြင့်ကတော့ ယနေ့အထိ ဂျပန်တို့ရဲ့ မနားတမ်း အောင်မြင်မှုများဟာ အနောက်တိုင်းနိုင်ငံတွေကို အခက်ကြုံစေရုံသာမက သုတေသီ ပညာရှင်တွေကိုလည်း ပဟေဠိဖြစ်စေခဲ့ပါတယ်။ လွတ်လပ်တဲ့ဈေးကွက်ရဲ့ စံပြ စည်းမျဉ်းတွေ လက်တွေ့ သက်ဝင်လှုပ်ရှားလာပြီး ဂျပန်ဟာ လွတ်လပ်တဲ့စီးပွားရေး စနစ်ထဲဆီ တရွေ့ရွေ့တိုးတက် ပြောင်းလဲလာလိမ့်မယ်လို့ယူဆတဲ့ ကျမ်းရိုးဘောဂ ဗေဒဂိုဏ်းရဲ့အမြင်ဟာ အလုပ်ဖြစ်ပုံမပေါ်ခဲ့ပါဘူး။ တကယ်တော့ ပြန်လည်သုံးသပ်ရေးဝါဒကို လက်ကိုင်ထားတဲ့ ခေတ်သစ် အပ် ပေါ်ပေါက်ပါ။ ပြည့်လွန်နှစ်များကစပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ စတင်ပေါ်ပေါက်လာတာပါ။ အဲဒီ ပြန်လည်သုံးသပ်ရေးဝါဒီတွေထဲမှာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ရဲ့ ကုန်သွယ်ရေးအရာရှိဟောင်း၊ ဂျာနယ်လစ်၊ စာရေးဆရာ၊ ထင်ရှားတဲ့ နိုင်ငံရေး သိပ္ပံပညာရှင်နဲ့ နိုင်ငံရေးသမားတွေ ပါဝင်ကြပါတယ်။

အဆိုပါ ပြန်လည်သုံးသပ်ရေးဝါဒီတွေဟာ အရင်းရှင်စနစ်နဲ့ ဒီမိုကရေစီတို့ ဟာ နေရာတိုင်းမှာ အခြေခံကျကျတူညီကြတယ်ဆိုတဲ့ အနောက်တိုင်းအယူအဆကို ငြင်းပယ်ခဲ့ကြပါတယ်။ အထူးသဖြင့် သူတို့က ဂျပန်ဟာ လိုက်ဖက်မညီတဲ့ စီးပွားရေးနဲ့ နိုင်ငံရေးစနစ်တို့အကြားမှာ လုပ်ငန်းလည်ပတ်ခဲ့တာကို သက်သေထူခဲ့ကြပါတယ်။ သူတို့အလိုအရ ဂျပန်နိုင်ငံက မူဝါဒချမှတ်သူတွေဟာ ဂျပန်ကို ကမ္ဘာပေါ်မှာ စီးပွားရေးအင်အားကြီးနိုင်ငံ ဖြစ်လာအောင် လုပ်ဆောင်ရေးကိုသာ အဓိကစိတ်ဝင် စားခဲ့ကြပြီး ဈေးကွက်စည်းမျဉ်း စည်းကမ်းတွေကိုတော့ မလိုက်နာချင်ခဲ့ကြပါဘူး။ ဒါ့ကြောင့် ဂျပန်ဈေးကွက်ဟာ တွန်းလိုက်တော့မှသာ သူ့ရဲ့စီးပွားဘက်တွေ အတွက် ဖွင့်ပေးမှာ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါတောင် သိပ်ပြီး စိတ်ပါလက်ပါရှိမှာ မဟုတ်ပါဘူး။

အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာလည်း ပြန်လည်သုံးသပ်ရေးဝါဒီတို့ရဲ့ အမြင်ကို ထောက်ခံသူ အတော်များများရှိခဲ့ရာမှာ ဝါရှင်တန်က မူဝါဒချမှတ်သူတွေ အပါအဝင် ဖြစ်ပါတယ်။ အဲဒီအမြင်က အုပ်စုအမျိုးမျိုးကြားမှာ ဂျပန်ဆန့်ကျင်ရေး ခံစားချက်တွေကို ပေါ်ပေါက်လာစေခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု ကူးသန်း ရောင်းဝယ်ရေးအသင်း ဒုတိယဥက္ကဋ္ဌတစ်ဦးဖြစ်တဲ့ ဝီလျံတီအာချေးက ယခုလို မှတ်ချက်ချခဲ့ပါတယ်။

> "ခင်ဗျားတို့ ဘယ်လောက် ကောင်းတယ်၊ ဘယ်လောက် အလုပ်
> ကြိုးစားတယ်၊ ရေရှည်ကို ဘယ်လောက်အထိ စဉ်းစားတယ် ဒါမှမဟုတ်
> သုတေသနနဲ့ဖွံ့ဖြိုးရေးမှာ ဘယ်လောက်အထိသုံးစွဲတယ်ဆိုတာက
> အကြောင်းမဟုတ်ပါဘူး။ ခင်ဗျားတို့ရဲ့ ထုတ်ကုန်ကိုဝယ်ယူဖို့
> ဂျပန်တစ်ယောက်ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ဟာ ကျွန်တော်တို့နဲ့ ရင်းနှီးကျွမ်းဝင်ခဲ့တဲ့

ဈေးကွက်ဆိုင်ရာ အခြေခံ မူကြီးတွေအပေါ်မှာ အခြေခံမှာ မဟုတ်ပါဘူး။”
(ဘိဇနက်ဝိခ်၊ ဩဂုတ်လ၊ ၇ ရက်၊ ၁၉၈၉ခုနှစ်)

ပြန်လည်သုံးသပ်ရေးဝါဒီတွေဟာ တန်ပြန်တိုက်ခိုက်ဖို့ ကမ္ဘာနဲ့အဝှမ်း ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ စူပါကွန်ပျူတာ၊ တစ်ပိုင်းလျှပ်ကူးပစ္စည်းနဲ့ အထပ်သားတို့လို အမေရိကန်ထုတ်ကုန်တွေအတွက် သေချာတဲ့ဈေးကွက်ဝေစုတွေကို ဂျပန်ပြည်တွင်းမှာ ရယူခြင်းလို ဂျပန်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးအမာခံနယ်မြေဖြိုဖျက်ရေး အစီအစဉ်မျိုးစုံကို တင်ပြခဲ့ကြပါတယ်။ ဂျပန်တို့ရဲ့ ဘဏ္ဍာလုပ်ငန်း၊ ဆောက်လုပ်ရေးနဲ့ အာမခံလုပ်ငန်းတွေမှာ အကြီးအကျယ် အကာအကွယ်ပေးထားမှုကို လျှော့ပေါ့ပေးဖို့ ကိုလည်း တောင်းခံသင့်ကြောင်း တင်ပြခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်က ငြင်းဆန်ခဲ့ရင် ဂျပန် ထုတ်ကုန်တွေ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကို မဝင်နိုင်အောင် လျင်မြန်ပြီး ကြီးမားတဲ့ ဒဏ်ခတ်အရေးယူမှုတွေ ပြုလုပ်သင့်တယ်လို့ ဆိုပါတယ်။ ဒါ့အပြင် ပြန်လည်သုံးသပ်ရေးဝါဒီတွေက မော်တော်ယာဉ်နဲ့ သံမဏိလုပ်ငန်းတို့လို အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုမှာ လတ်တစ်လော အထိနာနေတဲ့ စက်မှုလက်မှုလုပ်ငန်း နယ်ပယ်တွေမှာ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက ပို့ကုန်တင်ပို့ရောင်းချခြင်းကနေ မိမိတို့ဆန္ဒအလျောက် ရှောင်ကြဉ်ပေးဖို့ကိုလည်း တောင်းဆိုခဲ့ပါတယ်။ အဲဒါတွေ အားလုံးအပြင် ပြန်လည်သုံးသပ်ရေးဝါဒီတို့က ဂျပန်တို့အနေနဲ့ သူတို့နိုင်ငံအတွင်း အမေရိကန်ကုမ္ပဏီတွေ ထိရောက်စွာ ယှဉ်ပြိုင်နိုင်စွမ်းရှိတဲ့ လုပ်ငန်းတွေမှာ ချမှတ်ထားတဲ့ အတားအဆီး မျိုးစုံကို ဖယ်ရှားပေးဖို့ကိုပါ တောင်းဆိုခဲ့ပါတယ်။ အနှစ်ချုပ်အားဖြင့်ကတော့ အဲဒီ ပြန်လည် သုံးသပ်ရေးဝါဒီတွေဟာ ဂျပန်အပေါ် စီးပွားရေးစစ်ပွဲဆင်နွှဲဖို့ အကြံပြုခဲ့ကြတာပဲဖြစ်ပါတယ်။

ဂျပန်တို့ဘက်က ကြည့်မယ်ဆိုရင်လည်း အမေရိကန်မှာ ထွက်ပေါ်နေတဲ့ အသံတွေကို မသိကျိုးကျွံပြုခဲ့တာ မဟုတ်ပါဘူး။ တကယ်တော့ သူတို့ဟာ နှစ်ဦး နှစ်ဘက်အကြား ဖြစ်ပေါ်နေတဲ့ပြဿနာကို အထူးဂရုစိုက်ကိုင်တွယ်ခဲ့ပါတယ်။ ပထမဦးဆုံး ဂျပန်တို့အနေနဲ့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုကို ရင်ဆိုင်ဖို့ တိုက်တွန်းတဲ့ ခေါင်းဆောင်အုပ်စု တစ်စုရှိနေပြီး သူတို့က ဒေါသထွက်နေတဲ့ ဂျပန်တို့အကြားမှာ အလိုက်သင့်တုံ့ပြန်တဲ့ လက်ကွက်တွေနဲ့ အမျိုးသားရေးသံစဉ်ကို စည်းချက်ကျကျမြှင့်တင်ခဲ့ပါတယ်။ ဥပမာအားဖြင့် မစ္စတာရှင်တရိုအီရှီဟာရာက သူရေးသားတဲ့ ဂျပန်မှာ ငြင်းခွင့်ရှိတယ် (The Japan Can Say No) ဆိုတဲ့ စာအုပ်မှာ “တကယ်လို့ လူတစ်ယောက်ဟာ ဂျပန်လုပ် တစ်ပိုင်းလျှပ်ကူးပစ္စည်းတွေကို အသုံး မပြုဘူးဆိုရင် တိကျသေချာမှုအတွက် အာမခံနိုင်မှာ မဟုတ်ကြောင်းနဲ့ အမေရိကန် တာဝေးပစ်ဒုံးကျည်တွေဟာ ဂျပန်လုပ်ချစ်ပ်စ်တွေကို အသုံးပြုထားကြောင်း” အကြီး အကျယ် ခုခံရေးသားခဲ့ပါတယ်။ သူက “တကယ်လို့ ဂျပန်တွေဟာ အလားတူချစ်ပ်စ် တွေကို

ဆိုဗီယက်ယူနီယံ (ယခုရုရှားဖက်ဒရေးရှင်း) ကိုသာ ရောင်းချခဲ့မယ်ဆိုရင် စစ်ရေးဩဇာအားမျှခြေဟာ ချက်ချင်းပြောင်းလဲသွားနိုင်တယ်” လို့လည်း ရေးသား ခဲ့ပါတယ်။ အီရှီဟာရာက “အမေရိကန်တို့နဲ့ ဖြစ်ပွားတဲ့ပြဿနာဟာ အမေရိကန်တို့ အနေနဲ့ ဂျပန်နဲ့ အာရှအခြားဒေသတွေရဲ့ မြင့်မားတဲ့ယဉ်ကျေးမှုကို သိနားမလည်ဘဲ အခြောက်တိုက်စိတ်ကြီးဝင် မာန်မာနကြီးနေလို့ ပေါ်ပေါက်လာရတာပါ” လို့လည်း ရေးသားခဲ့ပါတယ်။

အီရှီဟာရရဲ့စာအုပ်အပြင် စစ်ဘက်ရေးရာ မဟာဗျူဟာရေးဆွဲမှု ပညာရှင် ကာဇူဟီဆာ အိုဂါဝါရေးသားတဲ့ ဂျပန်ကိုရန်သူလိုရှုမြင်ခြင်း - အမေရိကန် ပြည်ထောင်စု မဟာဗျူဟာအတွက် အနာဂတ်အမြင်သစ် (Japan as the Enemy, A New Scenario for US Strategy) ဆိုတဲ့ စာအုပ်ထဲမှာလည်း လူမျိုးရေး ဝါဒီတစ်ယောက်ရဲ့ တောင်းဆိုမှုတွေ ထည့်သွင်းရေးသားထားပါတယ်။ အိုဂါဝါရဲ့ စာအုပ်ပါ အဓိကဆိုလိုရင်းကတော့ ဂျပန်တို့အပေါ် အမေရိကန်တို့ရဲ့ ဒေါသစိတ်ဟာ နက်နက်ရှိုင်းရှိုင်းစွဲဝင်နေပြီး ယခုအခါမှာ ဂျပန်ကို ဆိုဗီယက် ယူနီယံနဲ့ တရုပ်ပြည်တို့ ပြီးရင် အမေရိကန်တို့ရဲ့ တတိယမြောက်ရန်သူအဆင့်မှာ ထားရှိနေပြီ ဆိုတာပါပဲ။ ဒါကို မသိတာဆိုလို့ ဂျပန်ပြည်သူတွေပဲရှိတယ်လို့ အခိုင် အမာ ရေးသားခဲ့ပါတယ်။ အဲဒီစာအုပ်တွေရဲ့ ယေဘုယျဆိုလိုရင်းကတော့ အင်္ဂလိပ်လို Made in Japan လို့ ပြန်ဆိုထားတဲ့ မိုရိတရဲ့ နာမည်ကျော်စာအုပ်ပါ “အဆီရစ်ပြီး မိမိကိုယ်ကိုကျေနပ်ခဲ့ကြတဲ့ အမေရိကန်တွေရဲ့ အပြစ်တင်ခြင်းကို ဂျပန်တို့ ခံနေကြရတာဖြစ်တယ်” ဆိုတဲ့ တူညီတဲ့အချက်ပါပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဒါ့ကြောင့် သူတို့ဟာ အမေရိကန်တို့ရဲ့ မကျေမနပ်ပြောဆိုချက်တွေကြောင့် မောဟိုက်ပြီး သည်းမခံနိုင်တော့တဲ့ ဂျပန်လူမျိုး အရေအတွက် တိုးပွားလာစေရေးအတွက် ဆွဲဆောင်ဖို့ ရည်ရွယ်ခဲ့တာ ဖြစ်ပါတယ်။

ဂျပန်တို့ လုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့ ဒုတိယနည်းလမ်းကတော့ အမေရိကန်တို့အပေါ် ပျော့ပျောင်းတဲ့ လှုပ်ရှားမှုတွေကတစ်ဆင့် ဩဇာညောင်းစေမယ့် ဆွယ်တရားဟောတာမျိုးပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေဟာ အမေရိကန်တွေက သူတို့အပေါ် အမြင်ကြည်လင်လာစေဖို့ အကြီးအကျယ်အကုန်အကျခံ ဆောင်ရွက်ခဲ့ပါတယ်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုရဲ့ ပညာရေးအတွက် ကောလိပ်နဲ့ တက္ကသိုလ်တွေ အတွက်ရော တခြားပရဟိတလုပ်ငန်းတွေ အတွက်ပါ ဒေါ်လာသန်းပေါင်းများစွာ လှူဒါန်းခဲ့ပါတယ်။ ၁၉၈၈ ခုနှစ် တစ်နှစ်ထဲမှာကိုပဲ ဂျပန်ကုမ္ပဏီတွေက အမေရိကန် ပြည်ထောင်စုရှိ အဖွဲ့အစည်းမျိုးစုံအတွက် ဒေါ်လာသန်းပေါင်း (၃၁၀) ကျော်ကို လှူဒါန်းခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့အပေါ် အမေရိကန်တို့ရဲ့အမြင်ကို ပြောင်းလဲလာစေဖို့ ဒီလိုပျော့ပျောင်းတဲ့ လှုပ်ရှားမှုများအပြင် သူတို့ဟာ ဩဇာသက်ရောက်မှုရှိတဲ့ ဆွယ် တရားဟောမှုတွေက တစ်ဆင့် ဝါရှင်တန်ရဲ့ ဆုံးဖြတ်ချက်ချမှတ်မှုတွေကို သူတို့ လိုသလို

ပုံဖော်နိုင်ဖို့ကိုလည်း အားထုတ်ကြိုးပမ်းခဲ့ပါတယ်။ သာဓကအားဖြင့် ပြရရင် ၁၉၈၉ ခုနှစ်က တိုရှီဘာကော်ပိုရေးရှင်းဟာ ကန့်သတ်နည်းပညာတွေကို ဆိုဗီယက်ယူနီယံဆီ ရောင်းချခဲ့ခြင်းအတွက် ပြင်းထန်တဲ့ကုန်သွယ်ရေး ပိတ်ပင်တားမြစ်မှုကို ပြဋ္ဌာန်းဖို့အားထုတ် ကြိုးပမ်းချက်တွေအပေါ် ဝါရှင်တန်လူကုံထံ အသိုင်းအဝိုင်းမှာ ဂျပန်တို့ အသစ်ထူထောင်ထားတဲ့ ဩဇာအာဏာကို အသုံးပြုပြီး အနိုင်ယူ အောင်ပွဲခံခဲ့ခြင်းပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန် ဝါဒဖြန့်ချိရေးသမားတို့ကလည်း ဝါရှင်တန်မှာ အဓိက ကုန်သွယ်ရေးဥပဒေနဲ့ တခြားကိစ္စဆိုင်ရာဥပဒေတွေကို သက်ဝင်မှုမရှိစေဖို့ အောင်မြင်စွာ အချိန်ဆွဲထားပေးနိုင်ခဲ့ပါတယ်။

ဂျပန်တို့ဟာ 'အနုနည်းနဲ့ အကြမ်းနည်း' ချဉ်းကပ်မှုတွေကို လုပ်ဆောင်ခဲ့တဲ့အပြင် အမေရိကန်တို့ရင်ဆိုင်ကြုံတွေ့ ရတဲ့ ပြဿနာတွေဟာ ဂျပန်တို့ကြောင့် မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို အသိအမှတ်ပြုလာစေရေး အားဖြည့်လှုပ်ရှားမှုတွေ လုပ်ဆောင်လိုခဲ့ပေမဲ့ အဲဒီအစွဲက အမြစ်တွယ်နေခဲ့ပါပြီ။ အမေရိကန်တို့အနေနဲ့ မိမိတို့ကျရှုံးမှုတွေအတွက် မိမိတို့ကိုယ်ကိုသာ ပြန်လည်သုံးသပ်မှုပြုသင့်ကြောင်းနဲ့ သူတစ်ပါးကို အပြစ်မတင်သင့်ကြောင်း ဂျပန်တို့ကပြောခဲ့ပါတယ်။ အနှစ်ချုပ်အားဖြင့်ကတော့ ဂျပန်တို့က သူတို့ရရှိလာတဲ့ စီးပွားရေးစွမ်းပကားဟာ 'အလကားပဲတင်း' အချောင်ရလာတာ မဟုတ်ဘူးဆိုတာကို လက်တွေ့ သရုပ်ဖော် တင်ပြခဲ့တာပဲဖြစ်ပါတယ်။ ဂျပန်ဟာ အမေရိကန်လူ့အဖွဲ့ အစည်းရဲ့ လူမှုရေးနဲ့ နိုင်ငံရေးနယ်ပယ်ထဲကို ထိုးဖောက်ဝင်ရောက်ခဲ့ပြီး အမေရိကန်ပြည်ထောင်စု အတွင်းမှာ ငြင်းခုန်ဆွေးနွေးမှုတွေ လုပ်နိုင်ခဲ့ပါတယ်။ ဂျပန်တို့ဟာ သာမန် အမေရိကန်လူထုရဲ့ စိတ်ခံစားမှုနဲ့ တွေးခေါ် မြော်မြင်ပုံ၊ သူတို့ရဲ့ "မူဝါဒချမှတ်သူတွေ" နဲ့ သူတို့ရဲ့ 'အဖွဲ့ အစည်းတွေ" ကို လိုသလို ပုံဖော်ပြောင်းလဲရေး စစ်ပွဲတစ်ရပ် ဆင်နွှဲနိုင်ခဲ့တယ်လို့ဆိုရမှာ ဖြစ်ပါတယ်။

၉. ၄။ နိဂုံး

ဒီစာအုပ်ကို စီးပွားရေးနဲ့စစ်ရေးတို့အကြား တူညီတဲ့အချက်တွေကို စနစ်တကျ သရုပ်ခွဲဆန်းစစ် လေ့လာခြင်းအားဖြင့် အကျိုးကျေးဇူးတစ်ရပ် ဖြစ်ထွန်းစေလိမ့်မယ်ဆိုတဲ့ သဘောထားအမြင်အပေါ် အခြေခံပြီး ရေးသားတင်ပြခဲ့တာဖြစ်ပါတယ်။ တချို့ ကိစ္စတွေမှာတော့ စီးပွားရေးကို စစ်ရေးနည်းတူကျင့်သုံးဖို့ မဖြစ်နိုင်တာကိုလည်း တင်ပြခဲ့ပါတယ်။ သူ့ရဲ့ စစ်မြေပြင်အတွေ့ အကြုံအပေါ် အခြေပြုခဲ့တဲ့ ဆွန်ဇူးရဲ့စစ်ရေးဗျူဟာ တင်ပြချက်တွေဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ ဂျပန်တို့အကြား ကုန်သွယ်ရေးပဋိပက္ခ အပေါ်မှာသာမကဘဲ ကမ္ဘာအနှံ့ကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ ဂျပန်တို့ရဲ့ စီးပွားရေးဆိုင်ရာမဟာဗျူဟာ နည်းဗျူဟာတွေအပေါ်မှာပါ ဩဇာသက်ရောက်ခဲ့တယ်ဆိုတာကတော့ သံသယဖြစ်စရာ မရှိပါဘူး။ စီးပွားရေးလုပ်တာကို စစ်ပွဲဆင်နွှဲတာနဲ့ ထပ်တူတင်စားတာဟာ အခြေအနေအချိန်အခါအလျောက် အတိမ်းအစောင်း အနည်းငယ်တော့ရှိနိုင်ပါတယ်။ ဥပမာ အခန်း (၇) မှာ ‘လာဘ်ပေးလာဘ်ယူ” လုပ်တာနဲ့ပတ်သက်ပြီး ဒီနည်းလမ်းဟာ တချို့ လူပုဂ္ဂိုလ်တွေ၊ ကုမ္ပဏီတွေ သို့မဟုတ် ယဉ်ကျေးမှုတွေအဖို့ လက်ခံနိုင်ဖွယ်ရှိပေမဲ့ c တခြားနေရာတွေမှာတော့ မလုပ်သင့် မလုပ်အပ်တဲ့ကိစ္စအဖြစ် မှတ်ယူထားပုံကို မီးမောင်းထိုး တင်ပြခဲ့ပါတယ်။ တကယ့်စစ်ပွဲတွေ ဆင်နွှဲရာမှာတောင် တစ်ဘက်က ကျင့်သုံးတဲ့ စစ်ဆင်ရေးနည်းလမ်းတစ်ခုဟာ အခြားတစ်ဘက်ရဲ့အမြင်မှာ လက်ခံမကျင့်သုံးအပ်ဘူးလို့ ယူဆကောင်းယူဆနိုင်ပါတယ်။

စိတ်ဝင်စားစရာ ကိစ္စတစ်ခုကတော့ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုနဲ့ ဂျပန်တို့အကြားဖြစ်ပွားခဲ့တဲ့ ကုန်သွယ်ရေးအခြေအနေနဲ့ ပတ်သက်ပြီး ထွက်ပေါ်လာတဲ့ မေးခွန်းတွေပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ ၁၉၈၉ ခုနှစ်၊ ဩဂုတ်လ၊ ၇ ရက်နေ့ထုတ် ဘိဇနက်ဝိခ်ပါ ထင်မြင်ချက်ကောက်ခံမှုအရ ဖြေကြားသူ ၆၈ ရာခိုင်နှုန်းက ဂျပန်ရဲ့ စီးပွားရေးခြိမ်းခြောက်မှုဟာ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအတွက် အကြီးမားဆုံး အန္တရာယ်အဖြစ် ရှုမြင်ခဲ့ကြပြီး ၂၂ ရာခိုင်နှုန်းကသာ ဆိုဗီယက်ယူနီယံရဲ့ စစ်ရေး ခြိမ်းခြောက်မှုကို ဂျပန်နည်းတူ အန္တရာယ်ဒီကရီ ကြီးမားတယ်လို့ သတ်မှတ်ခဲ့ကြ ပါတယ်။ ဘာပဲဖြစ်ဖြစ် ဒီဆန္ဒကောက်ခံမှုနဲ့ပတ်သက်ပြီး စိတ်ဝင်စားစရာ အကောင်းဆုံးကတော့ ဂျပန်ရဲ့ ‘စီးပွားရေးပါဝါ” ကို “စစ်ရေးအင်အား ခြိမ်းခြောက်မှု တစ်ခုအဖြစ် သဘောထားကြတယ်ဆိုတာပဲ ဖြစ်ပါတယ်။ စစ်ရေးနဲ့ စီးပွားရေး တို့အကြား အခြေခံအားဖြင့် တူညီတဲ့အသွင်ရှိတယ်ဆိုပေမဲ့ ဒီကိစ္စအပေါ် အထူး တလည် ထိပ်လန့်စရာအဖြစ် မရှုမြင်သင့်ပါဘူး။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုဟာ ဂျပန်နဲ့ ကုန်သွယ်ရေးစစ်ပွဲ ဆင်နွှဲခဲ့ရာမှာ သူကျင့်သုံးခဲ့တဲ့ နည်းလမ်းကို ပြန်လည်လေ့လာသုံးသပ်ဖို့ လိုအပ်ကြောင်း သိမြင်သဘောပေါက်လာမှသာ ထိပ်လန့်စရာဖြစ်ကောင်းဖြစ်နိုင်ပါတယ်။ အမေရိကန်ပြည်ထောင်စုအနေနဲ့ သူ့ရဲ့ စီးပွားရေး

လုပ်နည်းလုပ်ဟန်တွေကို ပြန်လည်သုံးသပ်နိုင်ခဲ့ပြီး ဆွန်ဗုံးရဲ့ ဂန္ထဝင်မြောက် လက်ရာကို စတင်ဖတ်ရှုလေ့လာခြင်းအားဖြင့်သာ ပိုမိုပြင်းထန်တဲ့ စီးပွားရေးစစ်ပွဲ တစ်ခုကို ဆင်နွှဲလာနိုင်ပါကြောင်း တင်ပြရင်း နိဂုံးချုပ်လိုက်ရပါတယ်။